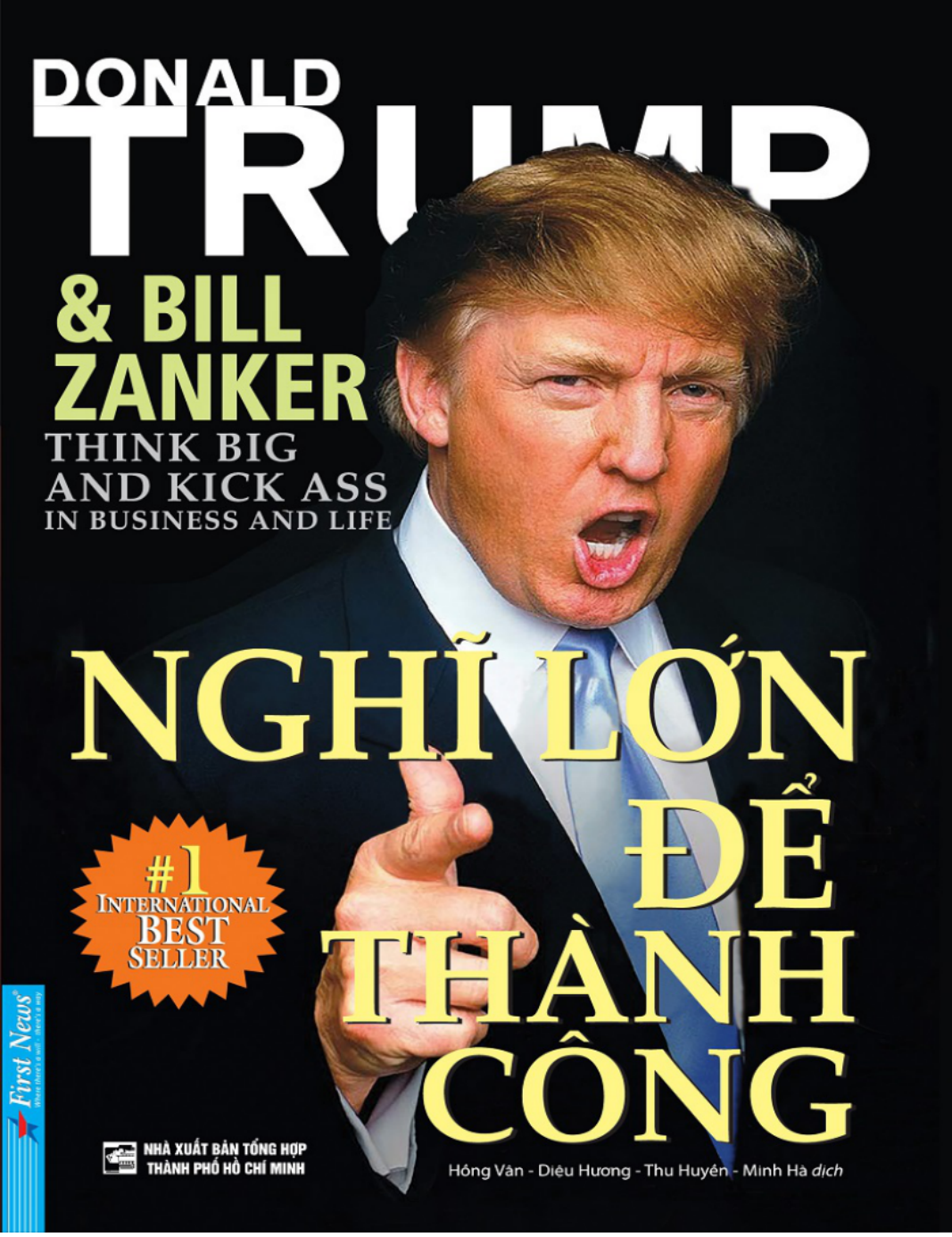
DONALD TRUMP

& BILL ZANKER

THINK BIG AND KICK ASS IN BUSINESS AND LIFE



NGHĨ LỚN ĐỂ THÀNH CÔNG

#1 INTERNATIONAL BEST SELLER

First News

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Hồng Vân - Diệu Hương - Thu Huyền - Minh Hà *dịch*

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

NGHĨ LỚN ĐỂ THÀNH CÔNG

Tác giả: Donald Trump & Bill Zanker

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc - Tổng Biên tập:
ĐINH THỊ THANH THỦY

Biên tập : Cao Bá Định
Trình bày & Bìa : Văn Đông

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
62 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, TP.HCM
ĐT: (028) 38225340 - 38296764 - 38247225 - Fax: 84.28.38222726

Email: tonghop@nxbhcm.com.vn
Sách online: www.nxbhcm.com.vn / Ebook: www.sachweb.vn

Thực hiện liên kết:
Công ty TNHH Văn hóa Sáng tạo Trí Việt (First News)
Địa chỉ: 11H Nguyễn Thị Minh Khai, Q. 1, TP. HCM

XNĐKXB số 1912-2021/CXBIPH/04-136/THTPHCM ngày 31/05/2021 - QĐXB số 36/QĐ-THTPHCM-EBOOK2021 cấp ngày 15/06/2021. Lưu chiểu năm 2021. ISBN: 978-604-335-127-9.

Giá bán: 64.000 đồng

Mục lục

Lời tựa

Lời giới thiệu

1. Bạn có những tố chất cần thiết để thành công chưa?

2. Đam mê, đam mê và đam mê

3. Bản năng cơ bản

4. Kiến tạo may mắn

5. Những mối đe dọa

6. Hành động trả đũa

7. Động lực thực sự

8. Đừng bao giờ lơ là mục tiêu

9. "Anh yêu em, hãy ký tên vào cái này em nhé!"

10. Suy trong công việc và cuộc sống

LỜI TỰA

Trong suốt những năm tháng gắn bó với lĩnh vực kinh doanh, có một số người đã để lại cho tôi những ấn tượng không thể nào phai nhạt. Bill Zanker là một trong số đó. Lần đầu tiên gặp Bill, tôi đã nhận thấy anh ấy không chỉ là một người thông minh, có năng lực mà còn là một con người tràn đầy nhiệt huyết.

Sự sáng tạo là một trong những yếu tố rất quan trọng để thành công, bất kể công việc của bạn là gì đi chăng nữa. Bill là một người có óc sáng tạo và anh ấy biết cách tận dụng nó để đạt được hiệu quả cao nhất trong công việc. Đó là một nhà tổ chức tài ba. Quan điểm tích cực của anh đã ảnh hưởng cũng như giúp ích cho rất nhiều người. Ngoài ra, anh ấy còn là một người thầy có sự hiểu biết sâu sắc và toàn diện về chuyên môn của mình.

Bill cũng là người có niềm đam mê mãnh liệt đối với công việc của mình, và với tôi, đó là một trong những điều kiện tiên quyết để đạt được thành công. Niềm đam mê với công việc của Bill luôn bừng lên trong anh và nhờ đó mà The Learning Annex đã phát triển và lớn mạnh ngoạn mục đến như vậy.

Suy nghĩ lớn là một phương châm mà tôi đã theo đuổi từ những ngày còn rất trẻ, và nó đã được chứng minh là con đường ngắn nhất dẫn tới thành công. Bill cũng cùng chung quan điểm đó với tôi và những thành tựu anh ấy đạt được chính là minh chứng. Việc cùng nhau viết cuốn sách này cũng là một trải nghiệm “cùng nhau thành công” đối với cả hai chúng tôi. Hy vọng rằng bạn sẽ không chỉ thích thú với những thành quả chúng tôi đã đạt được mà còn đúc kết kinh nghiệm cho chính mình từ những điều đó.

Donald J. Trump

LỜI GIỚI THIỆU

VƯƠN ĐẾN SỰ LỚN MẠNH

Trước khi tôi gặp Donald Trump, The Learning Annex chỉ là một công ty nhỏ. Nhưng giờ đây, The Learning Annex thực sự là một công ty tầm cỡ vì tôi đã tiếp thu được quan điểm thành công của Donald Trump. Cách đây hai mươi tám năm, khi còn là sinh viên theo học các khóa phim ảnh tại The New School ở thành phố New York, tôi đã phải tự kiếm tiền để trang trải cuộc sống. Vì vậy năm 1979, mới 26 tuổi, tôi đã khởi nghiệp với The Learning Annex bằng khoản tiền 5.000 đô-la kiếm được từ công việc làm thêm tại quán bar Mitzvah. Ban đầu, tôi chỉ xem The Learning Annex như một trường học dành cho những người hướng dẫn làm dòng phim thể nghiệm chia sẻ hiểu biết và kinh nghiệm của họ với các nhà làm phim tâm huyết. Nhưng người bạn gái của tôi lúc ấy, một giáo viên dạy nghề gốm, đã gợi ý với tôi về việc mở rộng chương trình giảng dạy và xây dựng một ngôi trường có phương pháp học hoàn toàn khác, mục đích giúp các học viên nhanh chóng học hỏi và tiếp thu những điều mà họ không thể tìm thấy ở bất cứ đâu. Và The Learning Annex ra đời.

Những ngày đầu, trong trang phục của một chú hề, tôi đứng trên các đường phố ở Manhattan để phát tờ rơi giới thiệu về khóa học. Tôi bảo mọi người hãy gọi điện tới số máy văn phòng in trên tờ rơi và cứ nói rằng có một chú hề bảo họ đăng ký ngay để được giảm 5 đô-la tiền học. Sau đó tôi chạy về văn phòng và trả lời điện thoại. Và thật thú vị khi có rất nhiều người gọi đến kể về chuyện một chú hề dễ thương nói với họ về khoản tiền được giảm khi đăng ký tham gia khóa học. Tôi ghi tên từng học viên theo lớp rồi gửi thư xác nhận cho họ. Khi không còn cuộc gọi đăng ký nào, tôi lại lo tìm giáo viên. Tôi đã thành lập và điều hành The Learning Annex như vậy từ căn hộ thuê 325 đô-la một tháng ở phía Thượng tây Manhattan.

The Learning Annex đã thành công và tôi thật sự hài lòng vì điều đó. Tôi đã tìm thấy niềm đam mê của mình và nhận ra rằng tôi là một

nhà tổ chức thiên bẩm.

Tôi đã thay đổi quan điểm giáo dục rằng chỉ có học, học và học mới đạt được thành công do nhận thấy hình thức "Giáo - Trí" (vừa học vừa giải trí) mang lại hiệu quả hơn. Trong thời đại ngày nay, mọi thứ đều diễn ra rất nhanh. Không ai có thời gian để học tập theo kiểu truyền thống như trước. Sự phát triển của truyền thông và Internet đã tạo ra một thế hệ những con người muốn mọi thứ trở nên nhanh chóng và thú vị hơn. Vì vậy tôi quyết định mời những nhân vật tầm cỡ về dạy học, bởi tôi muốn các giáo viên đứng lớp của mình phải là những người có danh tiếng và uy tín lớn.

Sức hút của những tên tuổi nổi tiếng khiến số lượng học viên đăng ký tăng vọt. Ngày càng nhiều người có uy tín sẵn sàng đồng ý lời mời về dạy cho các lớp học của tôi. Cùng với hàng trăm tên tuổi khác, những nhân vật nổi tiếng như Sarah Jessica Parker, Harrison Ford, Richard Simmons, Henry Kissinger, P. Diddy, Suze Orman, Barbara Bush, Larry King, Desmond Tutu, Renee Zellweger, Deepak Chopra và Rudy Giuliani đã làm rạng rỡ cho bục giảng của The Learning Annex.

Bạn có thắc mắc làm thế nào mà tôi mời được những ngôi sao này không? Do không có nhiều tiền nên tôi phải thuyết phục những nhân vật nổi tiếng bằng một cách khác không nặng về tiền. Đó là trách nhiệm. Tôi đã nói với họ: "Quý vị đã thành công. Vậy tại sao quý vị không đáp đền xã hội?". Tôi còn nhớ, ông trùm điện ảnh Harvey Weinstein là một người cực kỳ khó thuyết phục. Để có được cái gật đầu đồng ý của Harvey, tôi đã phải ra sức nài nỉ ông: "Vì lòng hảo tâm, xin ngài hãy dành cho các học viên của Learning Annex chỉ một giờ đồng hồ thôi". Và Harvey đã thực sự làm người nghe phải sửng sốt bởi sự hiểu biết sâu sắc cũng như những câu chuyện vô cùng thú vị khi ông kể về cách ông đã gia nhập vào Hollywood qua buổi diễn thuyết trong suốt mấy tiếng đồng hồ. Quả thực, tiền nong không còn là vấn đề với hầu hết những người có uy tín lớn như vậy.

Riêng Donald Trump thì khác. Ông không nghe bất cứ cuộc gọi nào của tôi. Một hôm, tôi gọi đến văn phòng của Trump và được nối máy tới thư ký riêng của ông, cô Norma. Tôi biết mình không thể thu hút sự chú ý của Trump theo cách thường dùng bởi Trump thậm chí chẳng buồn tiếp chuyện tôi. Vì vậy tôi đã làm cách khác để Trump phải chú ý - sử dụng tiền để thu hút sự quan tâm của ông. Đây không phải là cách tôi thường dùng, nhưng vì thực sự muốn gặp được Trump nên tôi quyết định thực hiện. Tôi đã đề nghị một khoản tiền "khổng lồ" đối với mình khi đó: 10.000 đô-la. Thư ký của ông hỏi:

“Chỉ thế thôi sao?” và từ chối lời đề nghị của tôi như thể số tiền đó chỉ đáng mua một chai Chianti rẻ tiền. Cô ta còn buông thêm một câu cộc lốc: “Tôi không nghĩ ngài Trump sẽ đồng ý” rồi dập máy.

Vẫn không nản lòng, vài ngày sau đó tôi lấy hết can đảm gọi điện lại cho Norma và nói: “Tôi sẽ trả ông Trump 25.000 đô-la”. Norma đáp lại: “Không! Ngài Trump không quan tâm đâu”. Nghe câu trả lời, tôi đã rất choáng váng. Sau đó, tôi nhận ra mình vẫn còn quá dè dặt. Một tuần sau, tôi mạnh dạn đưa ra đề nghị 100.000 đô-la. Đó là số tiền lớn nhất mà tôi từng đề nghị cho một diễn giả. Nhưng Norma chẳng hề lung lay và đã trả lời không chút do dự: “Không! Ngài Donald sẽ không nhận lời đâu”.

Tôi ngồi phịch xuống và nghĩ thật kỹ xem tiếp theo mình nên làm gì. Tôi nên từ bỏ ý định mời Donald Trump hay tiếp tục cố gắng? Tôi không biết mình phải làm gì nữa. Rồi tôi nhớ lại lời nói của Tony Robbins: “Nếu muốn thành công, anh phải đẩy mình ra khỏi những giới hạn của bản thân. Anh phải tự tin và đặt mình vào trạng thái tinh thần cao nhất. Và anh phải tự thân vận động vì không ai có thể làm việc này thay anh”. Tôi nhất định phải thành công. Bởi với tôi, Donald Trump là Trùm của những ông Trùm. Trong cuộc sống, ai cũng thần tượng một người nào đó và với tôi, Donald chính là một vị anh hùng. Nếu muốn làm việc cùng Trump, tôi phải tự đưa mình lên một tầm cao mới. Tôi căng vai, ưỡn ngực, hít một hơi thật sâu và thu hết toàn bộ sinh lực, sau đó, tôi gọi điện cho Norma ở văn phòng của Donald Trump và đề nghị 1 triệu đô-la cho một giờ diễn thuyết của Donald Trump tại The Learning Annex. Vào thời điểm đó, The Learning Annex chưa bao giờ đạt doanh thu hơn 5,5 triệu đô-la cả năm. Thử nghĩ xem, tôi đề nghị Trump đến 1 triệu đô-la trong khi chỉ kiếm được 5,5 triệu đô-la một năm. Mà họa hoằn lắm tôi mới có một lớp được hơn vài trăm người, thế nên vào thời điểm đó, việc thu lại số tiền lớn như vậy vượt quá khả năng của tôi. Nhưng tôi không còn cách nào khác. Tôi biết mình cần phải làm như vậy. Vì thế, tôi nghe theo sự thúc giục trong lòng và quyết định gọi lại. Vừa nghe tôi nói xong, Norma đáp ngay: “Tuyệt đấy! Tôi sẽ nói lại với ngài Donald về chuyện này”.

Tôi cúp máy, lao vào phòng tắm và nôn thốc nôn tháo. Đầu óc tôi quay cuồng còn tim đập thình thịch. Tôi vừa làm gì thế này? Nếu mọi chuyện không thành công, tôi có thể mất tất cả. Chỉ trong phút chốc mà tôi đã đặt chân đến một ngưỡng mới trong cuộc đời mình, và chuyện đó không dễ chịu chút nào. Tôi vừa làm một việc rất điên rồ, nhưng cảm giác trong tôi thật tuyệt vời.

Chưa đầy một giờ sau, đích thân Donald gọi điện cho tôi. Khi nghe máy, tôi không thể tin rằng mình đang nói chuyện với Donald Trump. Tôi nghĩ có lẽ một người bạn nào đó đang đùa. Nhưng đúng là Donald. Ông nói: "Bill này, tôi thích The Learning Annex và anh đã đưa ra một đề nghị thật dễ chịu. Nhưng tôi muốn biết anh tính sẽ có khoảng bao nhiêu người tham gia sự kiện này?". Lúc đó, hầu hết các lớp học của chúng tôi chỉ có khoảng từ 500 đến 700 người, và lớp đông nhất là một lớp học về tâm linh. Chúng tôi chưa bao giờ vượt khỏi ngưỡng vài trăm học viên cho bất cứ sự kiện nào. Vì thế tôi đã trả lời Trump: "Tôi nghĩ sẽ có 1.000 người". Trong suy nghĩ của tôi, 1.000 người là con số rất lớn. Nhưng Trump lại ra điều kiện: "Tôi sẽ đồng ý nếu anh hứa với tôi sẽ có 10.000 người tham dự".

Mười nghìn người! Ngay cả trong những giấc mơ điên rồ nhất của mình, tôi cũng chưa bao giờ tưởng tượng đến con số đó. Nhưng chuyện đã đến nước này nên tôi liều lĩnh trả lời: "Không thành vấn đề. Sẽ có 10.000 người". Trump nói: "Tuyệt lắm! Luật sư của tôi sẽ gửi các giấy tờ cần thiết cho anh". Và thế là mọi việc đã được thỏa thuận xong. Đồng ý với Trump cũng có nghĩa là tôi đã cam kết chắc chắn rằng mình phải thật táo bạo, táo bạo hơn trước đây rất nhiều. Thời khắc đó đã thay đổi cuộc đời tôi. Donald Trump đã đưa tôi đến một vị trí hoàn toàn mới. Tôi bắt đầu làm những việc mà trước đây chưa từng làm bao giờ. Tôi bắt đầu nghĩ đến một quy mô lớn hơn nhiều. Tôi phải có 10.000 người đến nghe Donald nói chuyện. Quả là một điều không hề đơn giản. Nhưng bạn thử đoán xem điều gì đã xảy ra? Mọi người đều muốn học hỏi

Donald và muốn nghe ông nói chuyện, thế nên các bản đăng ký bắt đầu được gửi đến tới tấp.

Nhờ thế mà chúng tôi đã tổ chức được Hội thảo Đầu tư The Learning Annex. Khi đó, số người đến tham dự hội thảo còn nhiều hơn cả con số 10.000 mà tôi đã hứa với Trump. Đã có hơn 31.500 người tham dự Hội thảo Đầu tư The Learning Annex đầu tiên của chúng tôi vào năm 2004. Đó là một con số đáng kinh ngạc. Nhờ vậy, tôi dễ dàng trả được khoản thù lao cho Donald Trump. Rõ ràng là Trump biết tôi hoàn toàn có thể làm được điều đó. Về phần tôi, tôi cảm ơn Trump vì đã mang lại cho tôi một thách thức giúp tôi thay đổi tư duy của mình. Kinh nghiệm đã chứng minh cho tôi thấy rõ rằng khi dám nghĩ lớn, nhất định ta sẽ thành công. Kể từ khi tôi gặp được Donald Trump, công ty của tôi tăng trưởng hơn 400% mỗi năm; chuyển từ một công ty nhỏ với doanh thu 5,5 triệu đô-la một năm thành một công ty lớn đạt mức 102 triệu đô-la vào năm ngoái. The Learning

Annex đã được tạp chí Inc(*). ghi nhận là một trong những công ty tăng trưởng nhanh nhất trong vòng hai năm qua. Tất cả là nhờ tôi đã học được những nguyên tắc mà bạn sẽ đọc được trong cuốn sách này.

(*) Tạp chí ra hàng tháng, có trụ sở tại thành phố New York, chủ yếu dành cho doanh nghiệp nhỏ.

Cơ hội làm việc với Donald Trump đã thay đổi hoàn toàn tư duy của tôi. Dù đã từng nghe tới thuật ngữ "nghĩ lớn" nhưng tôi chưa bao giờ thực sự hiểu được. Nghĩ lớn cũng là một phương châm sống của Donald Trump. Tôi học được từ ông rằng để thực sự nghĩ lớn, bạn phải vứt bỏ cảm giác thiếu tự tin. Tôi cũng học được rằng để thành công, bạn không bao giờ được bỏ cuộc. Mọi vấp ngã đều là một nấc thang trên con đường dẫn tới thành công. Donald Trump luôn có suy nghĩ mình sẽ làm được mọi thứ và không bao giờ giới hạn khả năng của bản thân. Hãy là chính mình. Hãy làm những gì mình muốn. Đừng để ai khác điều khiển cuộc sống của bạn. Đừng để người khác chèn ép bạn. Nếu ai đó gây trở ngại cho bạn, đừng chịu khuất phục mà hãy nắm lấy cơ hội để chiến đấu và đánh bại họ. Hãy đề ra những quy tắc của riêng mình và đừng quan tâm xem người khác nghĩ gì. Đó là tất cả những gì mà Donald Trump muốn nhắn nhủ. Qua thái độ và tấm gương của bản thân mình, Donald Trump đã dạy tôi cách thực sự nghĩ lớn. Và giờ đây tôi đang sống một cuộc sống tràn đầy năng lượng, với nhiều mục tiêu quan trọng hơn và thu nhập cũng cao hơn nhiều.

Quan điểm mới này giúp tôi tự tin hơn rất nhiều. Tôi không còn lo lắng khi thực hiện các kế hoạch lớn hay mời những nhân vật nổi tiếng đứng lớp, cho dù đó là Warren Buffett, Rupert Murdoch hay thậm chí là Tổng thống Clinton. Tôi không còn sợ bất cứ điều gì nữa. Cả công việc kinh doanh lẫn cuộc sống cá nhân của tôi đều biến đổi nhờ tình bạn với Donald Trump. Tôi sống bản lĩnh và tự tin hơn. Tôi đã trở thành một triệu phú giàu có hơn trước rất nhiều. Tôi coi trọng bản thân hơn và điều đó đã giúp cho cuộc sống cá nhân tôi tốt hơn. Đối với vợ con, tôi là một người chồng, người cha mẫu mực. Vợ tôi thích quan điểm mới của tôi, còn các con tôi rất kính trọng tôi. Cuộc sống của chúng nhờ đó cũng có sự thay đổi. Sau khi thấy đám đông khoảng 50.000 người chen lấn để được vào tham dự buổi hội thảo, con trai tôi – Dylan bắt đầu cảm thấy thích thú hơn với công việc kinh doanh. Còn hai con gái tôi là Ediva và Vera, sau khi nghe Donald Trump diễn thuyết cũng đã sống với nhiều đam mê hơn. Vợ tôi, Debbie, khâm phục sự mạo hiểm của tôi và hết lòng ủng hộ những đầu tư táo bạo của chồng trong kinh doanh. Nếu bạn là chủ một doanh nghiệp thì việc được người bạn đời ủng hộ là điều rất quan

trọng. Với tôi, mỗi khi lo lắng, chỉ cần biết vợ mình luôn ở phía sau động viên là tôi cảm thấy an tâm hơn rất nhiều. Điều hành một doanh nghiệp khiến bạn phải đối mặt với nhiều rủi ro; đó là một cuộc chiến và trong cuộc chiến này, việc gia đình luôn ở bên cạnh và khuyến khích bạn là điều vô cùng quan trọng.

Tôi đã phải làm việc 24 giờ một ngày, 7 ngày một tuần để chuẩn bị cho Hội thảo Đầu tư The Learning Annex đầu tiên vào năm 2004. Bốn giờ sáng hôm diễn ra hội thảo, tôi đến một cửa hàng bán thức ăn phục vụ 24/24, gần trung tâm hội nghị Jacob K. Javits để mua chiếc bánh sinh nhật cho một thành viên trong nhóm. Anh chàng đã bỏ qua sinh nhật mình để chuẩn bị cho buổi hội thảo và đó là điều tối thiểu tôi có thể làm cho cậu ta. Ngay lúc đó, tôi nhận được điện thoại của Harry Javer, người điều hành buổi hội thảo. Anh ta nói: “Anh đến đây ngay đi. Chúng ta đang gặp phải một vấn đề nghiêm trọng. Nhiều dòng người đang chặn hết các cửa ra vào. Trung tâm Javits sẽ phát điên mất. Họ chưa bao giờ thấy nhiều người đến vậy, và vào lúc 4 giờ sáng như thế này!”.

Năm 2004, khi thực hiện buổi hội thảo lớn đầu tiên đó, chúng tôi không hề nghĩ xem việc mình làm sẽ đi đến đâu. Nếu trước đó chúng tôi nói với ai đó rằng chúng tôi định thu hút hơn 30.000 người trong chương trình đầu tiên này, họ sẽ cho rằng đó là điều hoang tưởng. Bởi vì thực tế là hầu hết các “chuyên gia” đều nói rằng chúng tôi thậm chí sẽ không có nổi 5.000 người. Vì chưa có kinh nghiệm thực hiện các chương trình lớn nên chúng tôi không biết điều gì tốt hay không tốt. Buổi sáng đầu tiên, dòng người đổ đến trung tâm Javits kéo dài đến tám dãy nhà. Chúng tôi đã chi một khoản tiền rất lớn để quảng bá cho sự kiện này. Mọi người đều muốn gặp Donald Trump và tìm hiểu những bí quyết thành công của ông. Việc quảng bá của chúng tôi đã thành công: rất nhiều người đã đến. Ước mơ của một nhà doanh nghiệp đã trở thành sự thật. Tôi đã đánh cược rất lớn và tôi đã thắng. Giờ đây tôi đã trở thành một tín đồ theo những chiến lược NGHĨ LỚN của Donald Trump.

Sau cuộc hội thảo đầu tiên, The Learning Annex đã thực hiện thêm nhiều buổi Hội thảo khác với Donald Trump và chúng đều mang lại những kết quả đáng kinh ngạc. Ở San Francisco có hơn 70.000 người tham dự và hai tuần sau đó, tại Los Angeles là 62.500 người. Quả là ngoài sức tưởng tượng. Mọi việc đều diễn ra rất suôn sẻ. Vì thế tôi đã gọi điện cho Trump và ngỏ ý muốn ký hợp đồng với ông để thực hiện thêm 20 chương trình trong năm tới. Trump đã khẳng khái trả lời: “Tuyệt! Nhưng tất cả những người này đến là vì tôi. Tôi muốn tăng thêm tiền”. Tôi nói: “Không, thưa ngài Trump. Tôi đã làm việc cật lực và phải thực hiện toàn bộ việc quảng bá. Đó cũng là lý do vì

sao chương trình thành công đến vậy". Nhưng Trump đã phản bác: "Vô lý. Đó là nhờ tôi. Bây giờ tôi muốn 1,5 triệu đô-la". Tuy có hơi choáng váng, nhưng sau cùng tôi đã đồng ý, bởi Trump xứng đáng với khoản tiền đó. Ông đang thay đổi cuộc sống không chỉ của tôi mà của cả những người theo học tại The Learning Annex.

Đó chỉ là một ví dụ nhỏ về quan điểm của Trump. Trump biết giá trị của mình và ông yêu cầu người khác phải trả xứng đáng với điều đó. Với Trump, việc diễn thuyết tại The Learning Annex không phải vì tiền bởi ông là người luôn tràn đầy nhiệt huyết trong mọi việc. Trump thích kết giao, giúp đỡ và chia sẻ kiến thức với mọi người. Nếu bạn coi việc quảng cáo, quảng bá sự kiện hay mọi thứ The Learning Annex thực hiện là để nâng cao thương hiệu Trump thì bạn cần biết rằng Donald đã dành phần lớn số tiền hơn 1,5 triệu đô-la cho mỗi lần phát biểu của mình tại The Learning Annex vào hoạt động từ thiện.

Donald Trump là một người rất cứng rắn và luôn có những đòi hỏi vô cùng khắt khe. Donald Trump cũng là một ông trùm đô-la. Song thật lạ khi ông lại là người dễ chịu nhất trong số những tên tuổi lớn tôi từng cộng tác. Trump rất chuyên nghiệp và luôn chuẩn bị kỹ lưỡng cho những buổi nói chuyện của mình. Ông cũng luôn mang đến cho tôi và các sinh viên tại The Learning Annex nhiều hơn những gì tôi mong đợi cũng như những gì thuộc trách nhiệm của ông. Trump cũng là một trong những người trung thành nhất mà tôi từng biết. Đối với Donald Trump, lòng trung thành thực sự rất quan trọng và là một phẩm chất tuyệt vời phải có trong công việc.

Donald Trump muốn chia sẻ quan điểm về thành công của ông với nhiều người hơn nữa. Ông biết mình cần đền đáp lại xã hội như thế nào. Ông giúp mọi người tiếp cận quan điểm và trải nghiệm của mình theo cách nhẹ nhàng nhất, đó là qua các câu chuyện có thật. Dựa trên những câu chuyện đời thường, cuốn sách này đề cập đến một điều thực sự ý nghĩa – suy nghĩ lớn. Khi đọc, bạn hãy dành chút thời gian suy ngẫm về những câu chuyện đó. Tôi dám chắc rằng, khi một tình huống xảy đến trong cuộc sống của chính bạn, bạn cũng sẽ nhớ tới một trong những câu chuyện của Trump và cách xử trí khôn ngoan của ông. Điều đó sẽ khiến bạn xử lý tình huống theo cách khác hẳn. Và đó chính là lý do vì sao cuốn sách này lại ý nghĩa như vậy. Hãy đọc và suy ngẫm. Tôi đảm bảo cuốn sách này sẽ thay đổi quan điểm cũng như cuộc sống của bạn ngay cả khi bạn chưa kịp nhận ra điều đó.

Hãy đọc từng chương một để quan điểm của Trump thấm nhuần và mang lại cho bạn những bài học bổ ích. Hãy làm quen với quan điểm

nghĩ lớn của Trump để điều chỉnh cuộc sống của bạn cũng như lấy đó làm động lực để phá bỏ những giới hạn do chính bạn đặt ra cho mình. Trong cuộc sống, bạn luôn có hai lựa chọn: suy nghĩ bình thường hoặc suy nghĩ lớn. Như Trump từng nói: "Một khi đã suy nghĩ, hãy nghĩ lớn. Đó là lựa chọn của bạn. Bất kể trong hoàn cảnh nào cũng không ai có thể ngăn cản bạn nghĩ lớn". Khi đã chọn cách nghĩ lớn và học được cách hành động để thành công, bạn sẽ có động lực để tiếp tục tiến về phía trước, và sự thành đạt sẽ đến với bạn. Đó chính là bí quyết của Donald Trump. Hãy vận dụng điều đó và bạn cũng sẽ trở thành một người thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Tôi yêu quý và kính trọng Donald Trump. Trump đã làm thay đổi công việc cũng như cuộc sống riêng của tôi. Tôi mang ơn Trump, thế nên tôi rất vui mừng khi có thể chia sẻ với bạn những điều Trump đã dạy. Tôi đảm bảo rằng những điều đó sẽ tạo nên sự thay đổi trong cuộc sống của bạn cũng như chúng đã từng tạo nên sự khác biệt đối với cuộc sống của tôi và những sinh viên theo học tại The Learning Annex.

Cám ơn ngài, Donald, vì đã dạy cho tôi bí quyết .

Bill Zanker, Chủ tịch – Người sáng lập The Learning Annex

1

BẠN CÓ NHỮNG TỐ CHẤT CẦN THIẾT ĐỂ THÀNH CÔNG CHƯA?

Nhiều người thường hỏi tôi: “Anh đã làm thế nào mà giàu có đến vậy?”. Cách tôi thực hiện mọi việc đã giúp tôi thành công về mặt tài chính hơn cả những gì tôi từng mong đợi. Tôi có nhiều tiền và cảm nhận niềm vui rõ hơn. Tôi quen biết nhiều nhân vật nổi tiếng, các tỷ phú cũng như những siêu sao trong làng giải trí và thể thao. Thật khó để giải thích nếu chỉ gói gọn trong vài từ, nhưng tôi để ý thấy rằng tất cả những người thành đạt tôi biết đều có những phẩm chất nổi bật qua chính thái độ, hành động, sự kiên trì và niềm đam mê của họ, bên cạnh cả loạt đức tính khác để phân biệt rõ người thành công với người thất bại.

Để thành công, bạn phải tách mình ra khỏi 98% phần còn lại của thế giới. Bạn hoàn toàn có thể lọt vào tốp 2% những người đặc biệt mà không hẳn chỉ vì nhanh nhạy, làm việc chăm chỉ hay biết đầu tư một cách khôn ngoan. Có một công thức, một bí quyết thành công đã được những con người trong tốp 2% đó áp dụng và bạn cũng có thể áp dụng để đạt được thành công.

Trước hết, bạn phải thực tế. Cách duy nhất để trở nên giàu có là phải có óc thực tế một cách tàn nhẫn. Bạn phải thoát khỏi thế giới của trí tưởng tượng lý tưởng thường thấy trong các tạp chí hay trên truyền hình – những điều không dễ thực hiện trong thực tế. Thực tế luôn khắc nghiệt và khiến con người bị tổn thương. Vì vậy bạn phải trở nên mạnh mẽ như những chiếc móng vuốt của loài mãnh thú và sẵn sàng tham chiến nếu muốn giành chiến thắng. Nhưng hầu hết mọi người không chuẩn bị trước điều này. Bạn phải luôn sẵn sàng đương đầu với những áp lực vô cùng khắc nghiệt, phải suy nghĩ thấu đáo và

tư duy sáng tạo khi xử lý những vấn đề quan trọng mà hầu hết mọi người đều e dè. Dĩ nhiên, sẽ không tránh khỏi những kẻ chỉ vì trò vui mà luôn cố tước đoạt hay phá hoại công sức của bạn, khi đó, hãy dũng cảm đương đầu, nhất định chống trả và quyết đánh bại họ. Sẽ không ai dang tay giúp bạn. Bạn phải dựa vào chính mình. Bạn có thể phải nhún nhường nhưng đừng bao giờ khuất phục.

Tất cả những con người vĩ đại trong mỗi lĩnh vực như thể thao, tài chính, kinh doanh, nghệ thuật hay các quan chức chính phủ đều sở hữu một số phẩm chất đặc biệt. Vậy bạn có những tố chất cần thiết để nghĩ lớn và thành công chưa? Gần như tất cả các nhà triệu phú và tỷ phú tự mình làm nên thành công như Bill Gates, Oprah Winfrey hay Walt Disney đều có khả năng nghĩ lớn. Vì hơi khó giải thích, nên tôi đã đưa ra bản câu hỏi trắc nghiệm về thành công dưới đây để bạn tự kiểm tra xem mình có những tố chất cần thiết để thành công hay không. Nếu có, bạn có khả năng kiếm được rất nhiều tiền.

1. Trong vòng 5 năm tới, bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền?

a. 100.000 đô-la đến 249.000 đô-la.

b. 250.000 đô-la đến 499.999 đô-la.

c. 500.000 đô-la đến 4.999.999 đô-la.

d. 5 triệu đô-la hoặc nhiều hơn.

2. Ước mơ tài chính của bạn là gì?

a. Trúng xổ số.

b. Có một công việc cùng với các phúc lợi y tế, mức lương 401.000 đô-la và 3 tuần nghỉ lễ.

c. Sở hữu ngôi nhà của riêng mình.

d. Có khoản thu nhập thụ động không giới hạn từ việc kinh doanh hoặc bất động sản hay những khoản đầu tư khác.

3. Câu nào dưới đây miêu tả đúng nhất về tình hình tài chính hiện tại của bạn?

a. Tôi rất hài lòng với mức tài chính hiện nay của mình.

b. Tôi khá hài lòng với mức tài chính hiện nay của mình.

c. Tôi cảm thấy chưa thỏa mãn nhưng không thất vọng.

d. Tôi hoàn toàn không hài lòng với tình hình tài chính hiện nay của mình. Tôi muốn có nhiều hơn nữa.

4. Mỗi ngày bạn dành bao nhiêu thời gian để kiếm tiền?

a. Ít hơn nửa tiếng.

b. Từ nửa tiếng đến một tiếng.

c. Một tiếng đến hai tiếng.

d. Hai tiếng hoặc nhiều hơn.

5. Bạn dành bao nhiêu tiền cho các khóa học hoặc đào tạo về tài chính và kinh doanh?

a. Dưới 100 đô-la mỗi năm.

b. Từ 100 đô-la đến 499 đô-la mỗi năm.

c. Từ 500 đô-la đến 1.199 đô-la mỗi năm.

d. Hơn 1.200 đô-la mỗi năm.

6. Khi phải đối mặt với một vấn đề khó khăn, bạn thường làm gì?

a. Phớt lờ và hy vọng nó sẽ qua nhanh.

b. Than thở với bạn bè và gia đình.

c. Chuyển rắc rối cho người khác.

d. Động não suy nghĩ cho đến khi tìm ra giải pháp sáng tạo.

7. Thái độ của bạn với công việc như thế nào?

a. Đó là công việc cực nhọc vất vả. Tôi chán ghét công việc của mình.

b. Không cảm thấy phiền lòng với công việc của mình, nhưng tôi vẫn mong sẽ được làm một công việc khác.

c. Công việc của tôi khá ổn. Tôi phải làm việc để kiếm tiền.

d. Tôi thích làm việc. Công việc của tôi khá thú vị và vui vẻ.

8. Bạn sẽ làm gì nếu bị mất việc hoặc nguồn thu nhập?

a. Tiết kiệm tiền bằng cách dọn tới ở cùng gia đình hoặc bạn bè và nhận tiền trợ cấp thất nghiệp.

b. Quay về trường học lại. c. Tìm một công việc mới. d. Mở công ty riêng.

9. Câu nào miêu tả đúng nhất về tình trạng thể chất và mức độ tập trung của bạn?

a. Tôi chỉ có đủ năng lượng để duy trì sự sống qua ngày.

b. Tôi làm việc chăm chỉ được một lát, sau đó kiệt sức và nằm bẹp suốt thời gian còn lại trong ngày.

c. Tôi có thể làm việc chăm chỉ trong vòng 8 tiếng.

d. Tôi luôn tràn đầy năng lượng và chưa bao giờ cảm thấy mệt mỏi khi làm những việc mà mình yêu thích.

10. Câu nào miêu tả đúng nhất phản ứng của bạn khi có người nói rằng bạn không thể làm được một việc gì đó?

a. Tôi từ bỏ việc đó và ngồi ì ra, cảm thấy thương hại cho bản thân.

b. Tôi mất bình tĩnh và nổi cáu.

c. Tôi cố gắng lần nữa.

d. Tôi lấy đó làm động lực và không chịu từ bỏ cho tới khi đạt được điều mình muốn.

11. Bạn phải đưa ra một quyết định quan trọng và chưa biết làm thế nào. Điều nào dưới đây miêu tả đúng nhất quá trình ra quyết định của bạn?

a. Tôi xem ti vi rất nhiều.

b. Tôi chia sẻ với tất cả bạn bè để xem họ sẽ làm gì nếu rơi vào hoàn cảnh đó.

c. Tôi phân tích tình hình một cách hợp lý và làm những gì đúng đắn nhất.

d. Sau khi làm theo đáp án b và c, tôi sẽ tự đưa ra quyết định của mình.

12. Quan điểm của bạn về con người là gì?

a. Tôi tin con người nói chung đều tốt và sẽ không có ai dối trá, lừa gạt hoặc tước đoạt của tôi điều gì.

b. Xung quanh tôi là những người luôn tôn trọng tôi, ngay cả khi họ không phải là những người tư cách nhất.

c. Tôi tuyển chọn những người giỏi nhất và giao cho họ một công việc tốt.

d. Tôi tuyển chọn những người giỏi nhất và đối xử với họ một cách chuyên nghiệp, nhưng tôi chỉ xem họ như một bầy diều hâu.

13. Khi một ai đó rắp tâm hại bạn hoặc danh tiếng của bạn, bạn phản ứng thế nào?

a. Tôi cảm thấy rất buồn và tự hỏi tại sao họ lại không ưa mình.

b. Tôi không bận tâm chuyện đó. Sao cứ phải làm to chuyện lên?

c. Tôi trực tiếp gặp và hỏi xem tại sao họ lại làm những điều như vậy.

d. Tôi trả đũa họ theo đúng cách họ đã làm với tôi nhưng tồi tệ hơn gấp mười lần.

14. Bạn đang làm việc rất suôn sẻ và mọi thứ dường như đang diễn ra theo đúng mong đợi. Vậy bây giờ bạn sẽ làm gì?

a. Dành thời gian đi nghỉ ở đâu đó.

b. Không thay đổi gì cả.

c. Bắt đầu muốn thử sức trong lĩnh vực kinh doanh hoặc công việc khác.

d. Tiếp tục làm việc và đầu tư nhiều hơn vào công việc chính hoặc chuyên môn của mình, đưa nó lên những tầm cao mới.

15. Quan điểm của bạn thế nào về các vấn đề trong hôn nhân?

a. Vợ chồng tôi yêu thương nhau, và chúng tôi sẽ không bao giờ ly hôn.

b. Tôi tin vợ (chồng) tôi thật sự yêu tôi và dù cho có chia tay thì mọi việc cũng sẽ kết thúc một cách thân thiện.

c. Ly hôn là điều có thể, nhưng tôi không muốn nghĩ tới điều đó lúc này.

d. Tôi yêu vợ (chồng) tôi, và không muốn chia tay. Nhưng tôi đã kí tên vào bản hợp đồng tiền hôn nhân để bảo vệ phần tài chính của mình trong trường hợp điều đó xảy ra.

Bây giờ, bạn hãy tính xem tổng số điểm của mình là bao nhiêu tùy theo đáp án bạn chọn là câu a, câu b, câu c hay câu d. Câu a – 1 điểm, câu b – 2 điểm, câu c – 3 điểm và câu d – 4 điểm. Sau đó hãy đối chiếu với thang điểm dưới đây và xem bạn đạt kết quả thế nào.

SỐ ĐIỂM

15-25

26-35

36-45

46-60

KẾT QUẢ

Kém. Bạn cần nghiêm túc xem xét lại quan điểm của mình.

Trung bình. Bạn cần thay đổi quan điểm của mình theo hướng táo bạo hơn.

Tốt. Bạn có tiềm lực nhưng cần hoàn thiện hơn nữa.

Tuyệt vời. Bạn có sẵn những tố chất để đứng vào nhóm những người xuất sắc nhất. Hãy phát huy!

GIẢI THÍCH CÁC CÂU HỎI:

1. Trong vòng 5 năm tới, bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền?

Nếu đã chọn khoản tiền thấp nhất thì tại sao bạn lại chọn như vậy? Bạn có thể chọn bất kỳ số tiền nào bạn muốn từ 100.000 đô-la đến 5 triệu đô-la. Điều đó hoàn toàn do bạn quyết định. Không ai bảo bạn phải chọn số nào cả. Vậy tại sao có người chỉ chọn 100.000 đô-la? Mà thực tế thì nhiều người chọn con số này lắm. Họ chọn mức 100.000 đô-la trong khi có khả năng đạt mức 5 triệu đô-la một cách dễ dàng. Việc chọn ít tiền cho thấy sự thiếu tự tin và không có hoài bão. Đừng bắt đầu mọi thứ bằng thái độ thiếu cầu tiến như vậy mà hãy luôn hướng tới đích đến cao nhất. Các vận động viên vĩ đại hay những nhà tỷ phú danh tiếng đều quyết giành chiếc huy chương vàng chứ không phải chiếc huy chương đồng. Nếu trả lời câu hỏi này, tôi sẽ gạch con số 5 triệu đô-la và viết thành 50 triệu đô-la. Đó chính là quan điểm bạn phải có để thành công.

2. Ước mơ tài chính của bạn là gì?

Điều bạn ước mơ chính là những gì bạn sẽ làm. Nếu không thể ước mơ những điều lớn lao thì bạn sẽ không bao giờ thực hiện nổi bất cứ điều gì quan trọng trong cuộc sống. Cả mấy tuần đầu ở Manhattan, tôi đã dành thời gian để mơ tưởng về những điều mình sẽ làm với mảnh đất khổng lồ bỏ không ở phía Tây New York. Mảnh đất trước thuộc sở hữu của Công ty Vận Tải Trung Ương Pennsylvania và New York đã phá sản. Sau mười tám tháng tập trung và làm việc miệt mài, tôi đã nắm được quyền sở hữu mảnh đất đó, trị giá 62 triệu đô-la, không thiếu một xu. Và tôi đã nghĩ tới việc xây dựng Trung tâm Javits trên mảnh đất đó. Đấy chính là sức mạnh của những ước mơ lớn lao. Vậy những ước mơ kỳ vĩ nào khiến bạn cảm thấy thích thú và tự hào? Đừng lo lắng xem liệu mình có thể thực hiện được ước mơ hay không. Đó không phải là vấn đề. Ước mơ không lấy đi của bạn bất cứ điều gì. Vì vậy hãy dành thời gian tận hưởng những ước mơ lớn lao của bạn.

3. Câu nào dưới đây miêu tả đúng nhất về tình hình tài chính hiện tại của bạn?

Câu hỏi này cho thấy mức độ hài lòng của bạn với tình hình tài chính hiện tại. Những người luôn khao khát thường làm việc chăm chỉ hơn và có động lực thúc đẩy nhiều hơn để tiến bộ nhanh hơn trong cuộc sống. Nếu đã hài lòng với tình hình tài chính hiện tại của mình thì điều gì sẽ trở thành động lực thúc đẩy bạn thực hiện tất cả những điều cần làm để trở nên giàu có và thành công? Bạn phải đặt ra cho mình những mục tiêu ngày càng cao hơn. Bạn phải ước muốn nhiều hơn nếu không sẽ nhanh chóng trượt lại phía sau.

4. Mỗi ngày bạn dành bao nhiêu thời gian để kiếm tiền?

Sự giàu có bắt nguồn từ những mục tiêu lớn cùng hành động được duy trì liên tục hướng tới những mục tiêu đó mỗi ngày. Rất nhiều người bắt đầu bằng những mục tiêu lớn lao, nhưng rồi họ bị mất phương hướng sau vài lần gặp rắc rối hoặc trở nên quẫn trí bởi những lo toan thường ngày khác. Để giữ vững mục tiêu, bạn phải dành ít nhất hai giờ mỗi ngày để thực hiện điều đó. Không ai quan tâm tới tiền bạc và thành công của bạn hơn chính bạn.

5. Bạn dành bao nhiêu tiền cho các khóa học hoặc đào tạo về tài chính và kinh doanh?

Tài chính và kinh doanh thường được ví như những vùng biển nguy hiểm nơi bầy cá mập hung tợn luôn rình rập và sẵn sàng lao vào xơi tái con mồi là những người còn non kinh nghiệm mới bước chân vào nghề. Trong cuộc chiến này, tri thức chính là bí quyết thành công. Hãy dành những khoản tiền cần thiết để thu nhận thêm tri thức, bởi nhiều người đã lâm vào hoàn cảnh hết sức tồi tệ vì đã không trang bị trước kiến thức cho mình.

6. Khi phải đối mặt với một vấn đề khó khăn, bạn thường làm gì?

Những người giàu càng trở nên giàu hơn bởi họ biết giải quyết các vấn đề khó khăn. Bạn phải học cách vượt lên khó khăn. Các giám đốc điều hành của những công ty lớn được trả những khoản tiền khổng lồ bởi họ có thể giải quyết được các vấn đề mà không ai khác có thể làm được. Tuy nhiên, không phải giám đốc điều hành nào cũng xứng đáng với mức thu nhập ngất ngưỡng như vậy. Có người làm rất tốt, ngược lại, cũng có người rất tệ. Hằng ngày tôi thường xuyên đối phó và giải quyết với các vấn đề rắc rối và đó là một trong những việc tôi làm tốt nhất. Vì vậy, nếu muốn đứng vào tốp 2% những người thành đạt, bạn phải thật sự giỏi trong việc tìm ra các giải pháp sáng tạo cho những vấn đề tưởng chừng không thể giải quyết.

7. Thái độ của bạn với công việc như thế nào?

Không có cảm giác nào tồi tệ hơn việc bị mắc kẹt vào một công việc mà bạn không thấy hứng thú. Bạn phải yêu thích những gì mình làm. Đó chính là yếu tố quan trọng nhất để làm nên thành công. Nếu không yêu thích những gì mình làm, bạn sẽ không bao giờ vượt qua được gian truân. Ngược lại, một khi yêu thích công việc của mình thì chính niềm hứng thú đó sẽ cân bằng những khó khăn của bạn. Bản thân tôi thích việc thương lượng hợp tác và xây dựng những tòa nhà lớn. Và chính niềm vui mà tôi tìm thấy trong công việc đã giúp tôi

vững bước trước mọi khó khăn.

8. Bạn sẽ làm gì nếu bị mất việc hoặc nguồn thu nhập?

Đây là thử thách cuối cùng. Nếu tai họa ập tới, bạn có chịu cúi mình và lầm lũi trở về nhà tìm sự che chở của mẹ không? Hay bạn sẽ vực dậy tinh thần và làm điều gì đó để cải thiện tình hình? Thường những người thành công nhất lại là những người hay phải chịu thất bại cay đắng nhất trong cuộc đời. Vì vậy, nếu muốn hướng tới những mục tiêu cao hơn, bạn phải có quyết tâm vượt qua những chông gai không thể tránh khỏi trên con đường đã chọn. Nếu bạn từ bỏ mục tiêu của mình, sẽ không một ai có thể giúp bạn. Bạn phải tự xem xét chính mình, và thái độ của bạn sẽ là bí quyết tồn tại cho cú lội ngược dòng. Hãy xem việc nhà thiết kế giày nổi tiếng Steve Madden đã làm: tuy gặp phải một số rắc rối liên quan đến pháp luật, nhưng với quan điểm thành công không thể bị khuất phục, ông đã cho mọi người thấy một sự trở lại huy hoàng.

9. Câu nào miêu tả đúng nhất về tình trạng thể chất và mức độ tập trung của bạn?

Thực sự bạn có nhiều năng lượng hơn bạn nghĩ. Hầu hết mọi người đang làm việc với khoảng 50% khả năng của mình. Bạn có thể làm được hơn thế rất nhiều. Đa phần mọi người tập trung sinh lực cao nhất khi bị rơi vào khủng hoảng hoặc tình huống khẩn cấp. Bản thân tôi như được tiếp thêm sinh lực nhờ tình yêu dành cho công việc mình làm. Đối với tôi, không có gì quan trọng hơn niềm vui thích từ sự thận trọng trong mọi hành động và làm được những việc chưa từng làm trước đó bao giờ. Tôi thích cảm giác hồi hộp khi phải đương đầu với thử thách lớn, rồi sau đó vận dụng tất cả tài năng của mình để biến điều đó trở nên dễ dàng. Niềm say mê cũng chính là lý do tại sao những nhân vật nổi tiếng như Mark Burnett, Jim Cramer hay Arnold Schwarzenegger đạt được đỉnh cao trong sự nghiệp của mình. Tất cả những người thành đạt đều là những con người tràn đầy sinh lực và đam mê với công việc mình làm. Vậy, hãy tìm cho mình một niềm đam mê để tiếp thêm sinh lực cho chính mình!

10. Câu nào miêu tả đúng nhất phản ứng của bạn khi có người nói rằng bạn không thể làm được một việc gì đó?

Nếu muốn thành công, bạn phải quen dần với việc thường xuyên nghe thấy từ không, và phớt lờ nó đi. Lúc còn bé, khi nghe cha mẹ hay thầy cô nói không, và nếu là một đứa bé ngoan, bạn sẽ vâng lời và dừng ngay việc đang làm. Đó chính là lý do tại sao 98% người trưởng thành có xu hướng dừng mọi hành động của mình như một

phản xạ có điều kiện khi nghe thấy ai đó nói không. Những người bỏ cuộc thường chẳng đến được đâu. Và bạn sẽ không thể thành công nếu cứ nghe theo những từ không như thế.

Nếu muốn nằm trong tốp 2% những người thành đạt, bạn phải thực tế. Trong thương trường, không mấy ai chỉ bảo hay muốn điều tốt đẹp nhất cho bạn; họ chỉ quan tâm đến chính bản thân họ. Nên khi hầu hết mọi người nói không, điều đó có nghĩa là họ đang cố sớm đạt được mục đích của mình và gạt bạn ra khỏi cuộc chơi. Vì vậy đừng để những lời nói không tùy hứng của bất kỳ ai làm bạn nản lòng. Đừng để bất cứ ai cản đường bạn!

11. Bạn phải đưa ra một quyết định quan trọng và chưa biết làm thế nào. Điều nào dưới đây miêu tả đúng nhất quá trình ra quyết định của bạn?

Tôi thực sự tin rằng nếu bạn là người có năng lực, nhanh nhạy và hiểu rõ công việc của mình, bạn sẽ có đủ quyết tâm để vượt qua thời khắc khó khăn đó. Trong một số thương vụ thành công nhất của mình, tôi đã làm ngược lại những gì người khác vẫn nghĩ. Để đến được đỉnh cao trong lịch sử Hollywood, nhà sản xuất truyền hình Mark Burnett đã bắt đầu từ việc bán áo phông trên bờ biển Venice bởi ông luôn theo đuổi thiên hướng về kiểu chương trình truyền hình thực tế có tính hấp dẫn cao với đông đảo người xem. Tất cả chúng ta đều có thiên hướng. Nhưng điều quan trọng là phải biết cách sử dụng chúng. Bạn có thể đạt khả năng học vấn rất cao, nhưng nếu không biết sử dụng thiên hướng, bạn sẽ gặp khó khăn trong việc thực hiện và giữ vững thành tích của mình.

12. Quan điểm của bạn về con người là gì?

Thế giới là một nơi khắc nghiệt và tàn bạo. Chúng ta cho rằng mình đã trở nên văn minh, nhưng thực sự, đây là một thế giới thảm khốc và con người thật tàn nhẫn. Với vẻ ngoài luôn tỏ ra thân thiện nhưng sâu thẳm trong lòng, con người thường muốn tiêu diệt nhau. Con người có thể trở nên hiểm độc, tàn ác và cố tình tổn hại nhau cốt chỉ vì những trò vui ích kỷ. Vậy nên bạn phải biết cách tự phòng vệ. Loài sư tử chốn rừng già chỉ giết nhau vì bản năng sinh tồn, nhưng loài người lại giết nhau vì trò vui. Ngay cả những người bạn của bạn cũng có thể hãm hại bạn bất kỳ lúc nào nếu điều đó mang lại lợi ích cho họ. Phương châm của tôi là "Thuê những người giỏi nhất nhưng không phó mặc tất cả cho họ".

13. Khi một ai đó rắp tâm hại bạn hoặc bôi nhọ danh tiếng của bạn,

bạn phản ứng thế nào?

Khi có người cố tình hại bạn, tôi khuyên bạn hãy trả đũa! Tuy xét về mặt đạo đức, đó chưa hẳn là lời khuyên chuẩn mực nhưng lại rất thực tế. Nếu không trả đũa thì bạn đúng là một kẻ khờ! Hãy trả đũa khi có người rắp tâm hại bạn hoặc đổ tiếng xấu cho bạn. Điều đó không có gì là sai trái cả, nó chỉ khiến người khác nhận thức rõ bản lĩnh của bạn mà thôi. Đừng để người khác chèn ép bạn. Hãy luôn đấu tranh và đánh trả. Nếu bạn e ngại không dám phản kháng, mọi người sẽ nghĩ bạn như một kẻ thua cuộc, một "kẻ đáng khinh"! Họ sẽ nghĩ rằng họ có thể đánh gục bạn bằng cách sỉ nhục hay lợi dụng bạn. Đừng để điều đó xảy ra! Hãy luôn đấu tranh và đánh trả. Mọi người sẽ phải e dè và tôn trọng bạn.

14. Bạn đang làm việc rất suôn sẻ và mọi thứ dường như đang diễn ra theo đúng mong đợi. Vậy bây giờ bạn sẽ làm gì?

Dù có lên đến đỉnh vinh quang thì bạn cũng không được phép tự mãn. Đừng bao giờ ngừng lại cho dù mọi việc có đang tiến triển tốt đến đâu. "Thời kỳ tốt đẹp" hiện tại mà bạn đang có chính là kết quả của sự cống hiến và làm việc cật lực trước đó của bạn. Những gì bạn làm hôm nay sẽ mang lại kết quả mai sau. Nếu muốn giữ vững vòng quay của thời kỳ tốt đẹp, bạn phải không ngừng gieo trồng những hạt giống của sự cống hiến và làm việc chăm chỉ mỗi ngày! Chỉ cần một phút xao lãng, bạn sẽ nhanh chóng trượt lại phía sau.

Thật sự số người được sinh ra để trở nên nổi tiếng là rất ít. Những người này sở hữu một tài năng đặc biệt giúp họ trở nên thành công dễ dàng. Đó có thể là một nhạc sĩ thiên tài, một vận động viên với tài năng thiên bẩm hay một doanh nhân tài ba. Nhưng trong thực tế, đa phần những người thành đạt lại không hề sở hữu tố chất thiên bẩm. Thay vào đó họ đã phải làm việc hăng say, tự mình đặt ra các mục tiêu và không ngừng phấn đấu cho đến khi đạt được chúng.

Một vài người như Mozart hay Shakespeare được sinh ra với một tài năng thiên bẩm hiếm có, giúp họ dễ dàng nổi trội hơn nhiều người. Nhưng hầu hết các vĩ nhân khác đều không được trời phú cho tài năng như vậy. Phải mất rất nhiều thời gian để tập trung miệt mài và làm việc chăm chỉ họ mới tới được đỉnh vinh quang mà mình mong muốn.

15. Bạn có quan điểm thế nào về các vấn đề trong hôn nhân?

Tới giờ, tôi đã thấy nhiều vụ thương lượng diễn ra không suôn sẻ, các mối quan hệ đối tác không thành công và rất nhiều vụ tranh chấp trong kinh doanh. Việc tranh chấp hay kiện tụng chẳng phải là điều hay ho gì. Càng tệ hơn nếu đó là tranh chấp về tài sản, tiền bạc, nhà cửa, xe cộ… giữa một người đàn ông và một người phụ nữ. Thật kinh khủng khi trước đây bạn từng yêu say đắm họ, nhưng giờ tình yêu ấy không còn nữa, chỉ còn lại sự căm ghét tột cùng, và cái cảm giác đó thậm chí còn kinh khủng hơn rất nhiều so với những tranh chấp thường thấy trong một vụ giao dịch kinh doanh. Khi đã rơi vào tình huống đó, chẳng có gì là xấu xa khi một trong hai người nghĩ tới chuyện ly hôn. Đó quả là địa ngục thực sự, không như bất cứ điều gì khác mà tôi đã từng thấy. Vậy nên một bản hợp đồng tiền hôn nhân để bảo vệ bản thân và quyền lợi về tài sản của bạn là cần thiết.

Hôn nhân là bản hợp đồng không giống bất cứ bản hợp đồng nào khác trong cuộc sống. Bạn kết hôn vì tình yêu. Nhưng chữ ký của bạn trong bản đăng ký kết hôn lại liên quan nhiều đến quyền lợi, nghĩa vụ và tài sản của bạn. Vì thế, việc ràng buộc bằng một hợp đồng tiền hôn nhân không có gì là sai trái cả.

Nếu tình yêu chết đi, bạn chỉ còn lại người bạn đời đáng ghét cùng bản đăng ký kết hôn; khi đó, bạn sẽ thấy không gì tệ hại hơn nếu người bạn đời của mình vì mục đích cá nhân đầy thủ đoạn mà nhất quyết không đồng ý với những thỏa thuận về phân chia tài sản. Lúc này, cuộc chiến tổng lực mới thực sự diễn ra và trở nên dữ dội hơn bất cứ cuộc chiến pháp lý nào trong kinh doanh bởi nó có thể dễ dàng dẫn tới sự tổn hại nghiêm trọng về cảm xúc và tài sản. Hãy luôn ký kết một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Điều đó giúp bạn tránh khỏi những rủi ro đáng tiếc về sau.

Tóm lại, bạn đạt được bao nhiêu điểm trong bài trắc nghiệm ngắn này? Hãy đối chiếu kết quả với bảng đánh giá phía trên. Nếu bạn đạt từ 46 đến 60 điểm, thật tuyệt vời ! Bạn nằm trong tốp 2% những người có những tố chất cần thiết để thành công. Nếu chăm chỉ làm việc, bạn có thể thành công hơn cả những người có bằng MBA hoặc chỉ số IQ cao. Tôi đã chứng kiến nhiều trường hợp như vậy trong suốt cuộc đời mình. Trước đây, tôi từng đến trường Tài chính Wharton để gặp gỡ một số sinh viên xuất sắc. Hiện nay tôi vẫn nghe nhắc đến nhiều người trong số họ, nhưng ngoại trừ vài trường hợp ngoại lệ, còn lại thì họ chẳng mấy thành công trong cuộc sống. Trong khi đó, tôi biết có những người không học tại trường Wharton, chỉ học ở những trường đại học bình thường khác hoặc thậm chí không theo học bất cứ trường đại học nào nhưng họ luôn tập trung vào mục tiêu đã đặt ra và chưa bao giờ bỏ cuộc. Họ làm việc cật lực và yêu thích những việc mình làm. Vậy nên cuối cùng, họ đã thành đạt

hơn cả những sinh viên tài năng của trường Wharton.

Làm việc siêng năng chính là bí quyết riêng của tôi để thành công về mặt tài chính. Tôi biết nhiều người không có tài năng xuất chúng nhưng họ vẫn giàu có. Và bạn cũng có thể trở nên giàu có như vậy. Các nguyên tắc trong cuốn sách này sẽ giúp được bạn – bất kể trình độ học vấn của bạn thế nào đi nữa. Nếu số điểm của bạn không đạt từ 46 đến 60 thì hãy đọc cuốn sách này ngay bây giờ. Hãy chú ý tới những điều còn đang khuyết trong cuộc sống của mình, và quan trọng nhất là hãy tiếp thu những quan điểm sống được trình bày trong các câu chuyện của tôi. Hãy cảm nhận những gì mà tôi đã cảm nhận và biến những quan điểm của tôi thành của bạn. Và sau đó hãy làm lại bài trắc nghiệm trên. Bạn sẽ thấy điểm số của mình cao hơn nhiều sau khi đã đọc xong quyển sách!

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Với tư cách là Chủ tịch kiêm Người sáng lập The Learning Annex, tôi đã có cơ hội tiếp xúc trực tiếp với hàng trăm con người cực kỳ thành đạt, các nhà triệu phú và tỷ phú – những người đã nỗ lực vượt lên chính mình để đạt được những thành quả đáng kinh ngạc trong cuộc sống. Tất cả họ đều sở hữu một phẩm chất hết sức quan trọng: tính kiên trì. Hãy lấy Donald Trump làm ví dụ: ông chính là hiện thân của sự kiên trì. Ông chưa bao giờ bỏ cuộc ngay cả khi rơi vào bước đường cùng.

Trong công việc cũng như trong cuộc sống, kiên trì chính là đức tính quan trọng nhất giúp bạn thành công. Đã bao lần bạn cảm thấy như mình không thể làm tiếp công việc này, không thể gọi bất kỳ cuộc gọi nào cũng như không thể gõ cửa từng nhà để thuyết phục họ giúp bạn? Đã bao lần bạn bị từ chối dù biết rằng mình sắp tới đích? Bao lần bạn phải phớt lờ những người muốn mua chuộc bạn bằng tiền, trong khi chính bạn đang cố hết sức để biến những mơ ước của bản thân và gia đình thành hiện thực? Tất cả chúng ta đều từng rơi vào những hoàn cảnh tương tự như vậy. Những trải nghiệm đó quả thật rất khắc nghiệt, nhưng thành quả chúng mang lại thì vô cùng tuyệt vời. Vì vậy đừng bỏ cuộc cho đến khi chúng ta thực hiện được mơ ước của mình.

Bản thân tôi đã học được tính bền bỉ từ rất lâu, từ ngày tôi mới bắt tay gây dựng The Learning Annex vào đầu những năm 1980. Lần đó tôi muốn mời Murray Klein, ông chủ cửa hàng ăn Zabar's nổi tiếng ở New York đến thuyết trình về chủ đề "Cách tạo nên một thị trường

đồ ăn ngon". Tôi biết người dân New York yêu thích ẩm thực và nhiều người sẽ đổ xô đến tham dự lớp học này. Vả lại cái tên Zabar's vào thời điểm đó (thậm chí cho tới tận bây giờ) vẫn là một cơ sở kinh doanh đồ ăn New York ngon nổi tiếng ở phía Thượng tây. Tôi đã gọi điện và trực tiếp đến gặp Murray Klein. Và theo đúng phong cách rất đặc trưng của người New York, Murray Klein đã chẳng đếm xỉa gì đến tôi cùng lời đề nghị của tôi vì lúc đó ông đang bận quát tháo nhân viên về việc phải lạng cá thành những lát mỏng hơn nữa. (Nếu trước giờ chưa ghé Zabar's lần nào, bạn nên đến một lần cho biết) Murray Klein là một người New York rất điển hình.

Rảo bước về nhà trong tâm trạng hụt hẫng vì bị từ chối, tôi bỗng nảy ra một ý tưởng. Sáng hôm sau, tôi gọi điện cho một người bán hoa và yêu cầu họ mỗi ngày hãy chuyển một lượng hoa trị giá 200 đô-la đến cửa hàng Zabar's kèm lời nhắn tới Murray Klein: "Xin ngài hãy bớt chút thời gian cho The Learning Annex". Hãy nhớ rằng thời điểm đó là những năm 1980 và với 200 đô-la bạn có thể mua được rất nhiều hoa. Tôi dặn người bán hoa: "Anh cứ tiếp tục chuyển hoa tới đó hàng ngày cho đến khi nào tôi yêu cầu dừng lại mới thôi". Sang ngày thứ chín tôi bắt đầu hoang mang vì đã mất tới 1.800 đô-la mà vẫn chưa thấy Murray Klein đáp lại một lời nào.

Nhưng rồi Murray cũng gọi điện cho tôi. Ông nói: "Zanker, phải làm sao để anh dừng ngay trò gửi hoa chết tiệt này? Văn phòng của tôi không còn chỗ trống nào nữa đâu".

- Hãy dành cho người dân New York một buổi tối của ông. - Tôi nói.

- Tôi thích cái sự liều lĩnh trơ tráo của anh. Thôi được.

Và Murray đã khiến mọi người vô cùng ngạc nhiên khi mang tới lớp học một bữa tiệc thịnh soạn với các món ăn của cửa hàng Zabar's. Điều đó thật tuyệt vời! Mọi người có cơ hội thưởng thức miễn phí tất cả các món ăn của cửa hàng Zabar's trong lúc Murray trò chuyện. Murray quả thật thông minh khi mang tới lớp học nhiều món ăn như vậy bởi vì ngay hôm sau, ai ai cũng bàn tán về bữa tiệc thịnh soạn đó. Còn danh tiếng của Zabar's càng được nhiều người biết đến hơn. Ngày hôm sau, tôi nhận được hoa của Murray cùng một tấm thiệp với lời nhắn: "Zanker, mọi chuyện thật thú vị, nhưng tôi sẽ không bao giờ lặp lại điều đó thêm lần nào nữa đâu nhé!".

Kể từ đó, tôi thường sử dụng lại tuyệt chiêu này. Và trên thực tế, vừa mới đây thôi, tôi đã áp dụng cách thức đó để mời Jim Cramer – người dẫn chương trình truyền hình Mad Money.

Tôi sẽ kể bạn nghe thêm một câu chuyện khác về sự kiên trì. Năm 2001, khi mua lại The Learning Annex, tôi đã rất muốn mời Robert Kiyosaki, tác giả của cuốn sách nổi tiếng Rich Dad (Dạy con làm giàu) tới thuyết giảng. Tôi liên tục gọi điện tới văn phòng của Robert nhưng cả ông và người cộng sự Sharon Lechter đều không trả lời. Khi biết tin ông đang diễn thuyết ở Phoenix, tôi đã lập tức rời nhà tại hạt Westchester, New York vào lúc 5 giờ sáng và đón chuyến bay sớm nhất từ sân bay John F. Kennedy để tới Phoenix. Tôi đã kịp tới buổi hội thảo ngày hôm đó và năn nỉ suốt bữa trưa để được gặp Robert nhưng trợ lý của ông chỉ trả lời: "Tôi không thể giúp gì cho ông. Ông cần có lịch hẹn trước".

- Tôi lấy đâu ra lịch hẹn khi ông ta không chịu trả lời điện thoại của tôi? - Tôi nói.

- Tôi rất lấy làm tiếc. - Cô ta bình thản đáp.

Vô cùng bực tức, tôi bắt taxi quay lại sân bay

Phoenix. Thật ngớ ngẩn! Nhưng trên chuyến bay quay về New York, tôi đã quyết định sẽ không bỏ cuộc dễ dàng như vậy.

Vì thế, hàng ngày, cứ khoảng 11 giờ sáng, tôi lại gọi điện cho Robert và Sharon rồi để lại lời nhắn. Điều đó trở thành một việc phải làm, giống như việc sáng nào bạn cũng phải đánh răng. Suốt ba tháng trời, không sót một ngày nào, tôi kiên trì gọi điện và để lại lời nhắn vào lúc 11 giờ sáng. Cuối cùng, Sharon Lechter cũng gọi lại cho tôi. Cô ta nói: "Tôi sẽ đến New York vào tuần tới. Chúng ta sẽ cùng dùng bữa trưa nhé?".

- Thật tuyệt, thưa cô. - Tôi đáp.

- Vậy ông muốn chúng ta gặp nhau ở đâu? - Cô ta hỏi. Tôi là một người chỉ chuyên dùng bữa trưa tại bàn

làm việc của mình, nhưng ngay lúc đó, nhà hàng đầu tiên hiện lên trong đầu tôi là Câu lạc bộ số 21, một nhà hàng khá sang trọng ở New York.

- Tuyệt lắm. Tôi sẽ gặp ông ở đó. - Cô ta đồng ý.

Một tiếng trước cuộc hẹn, tôi có mặt tại nhà hàng và gặp người phụ trách việc hầu bàn. Tôi đưa anh ta 20 đô- la và yêu cầu: "Khi tôi tới đây dùng bữa trưa, anh có thể hỏi tôi là liệu tôi có muốn ngồi chỗ

như mọi khi không, được chứ?".

Anh ta cầm 20 đô-la và từ chối: "Ồ, không, thưa ông". Tôi lục tìm trong túi áo, lấy ra gần 100 đô-la đưa cho anh ta và nhận được câu trả lời: "Tôi rất hân hạnh được gặp ông vào lúc 1 giờ".

Đến 1 giờ, tôi quay lại, vừa đúng lúc Sharon bước vào quán. Người quản lý tôi gặp ban sáng vồn vã chạy lại ôm chầm lấy tôi và hồ hởi nói: "Ngài Zanker, rất vui được gặp ngài". Anh ta đã dẫn chúng tôi tới một chỗ ngồi hết sức lý tưởng và Sharon thực sự ấn tượng về điều đó.

Sau bữa trưa hôm đó, tôi đã đạt được thỏa thuận là Robert sẽ có một lần đến thuyết giảng tại The Learning Annex. Tuy nhiên 'chỉ một lần' đó đã trở thành rất nhiều lần khác nữa. Tôi đã phải mất đến sáu tháng chờ đợi, nhưng tôi luôn kiên trì và biết rằng rồi mình sẽ mời được Robert đến diễn thuyết tại The Learning Annex, bởi đối với tôi, tôi không bao giờ nói 'không' trước bất kỳ hoàn cảnh khó khăn nào.

Những người thành đạt mà tôi từng biết chưa bao giờ nói không trước những khó khăn thử thách. Để lên đến đỉnh vinh quang, tất cả họ đều phải chịu đựng và vượt qua những thách thức cam go vốn làm chùn bước rất nhiều người. Để làm được điều đó, họ đã luôn kiên trì. Có thể bạn sẽ rút ra được nhiều điều trong cuốn sách này, song đức tính quan trọng nhất có thể suy ngẫm ngay chính là không bao giờ được từ bỏ mơ ước của mình.

Những người thành đạt trong cuộc sống đều mang trong mình một số phẩm chất đặc biệt nào đó để phân biệt họ với 98% số người còn lại. Hành trình để trở nên giàu có và thành công vô cùng khắc nghiệt, chính vì thế con người rất dễ bị tổn thương. Vì vậy bạn phải trở nên mạnh mẽ như những chiếc móng vuốt của loài mãnh thú và sẵn sàng tham chiến nếu muốn giành chiến thắng. Hãy thực hiện một cuộc thử nghiệm để xem bạn có đủ những tố chất cần thiết cho hành trình đi tới thành công không. Hãy tìm hiểu về thực tế cuộc sống của chính bạn để biết cần phải ghi nhớ điều gì. Hãy đọc cuốn sách này và suy ngẫm về những câu chuyện thể hiện quan điểm về sự cần thiết của tính kiên trì. Sau đó, hãy làm lại bài trắc nghiệm phía trên và bạn sẽ thấy sự khác biệt.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Hãy dám nghĩ lớn bởi những điều bạn mơ ước chính là những việc bạn sẽ làm.

◆ Nếu muốn kiếm thật nhiều tiền, đừng ngần ngại đặt ra cho mình một mục đích lớn.

◆ Hãy luôn mơ ước và khao khát. Trong mọi tình huống, hãy đặt ra cho mình những thử thách và mục tiêu cao hơn để vượt qua và chiến thắng.

◆ Hành động mỗi ngày và luôn tập trung vào mục đích chính lâu dài.

◆ Không ngừng tiếp thu và nâng cao kiến thức để hiểu rõ việc mình đang làm.

◆ Luôn tự tin vào khả năng của mình để tìm ra những giải pháp sáng tạo đối với những vấn đề khó khăn.

◆ Say mê công việc của mình.

◆ Đừng bao giờ nói "không" trước bất kỳ tình huống khó khăn nào.

◆ Luôn giữ vững quyết tâm.

◆ Thuê những người giỏi nhất nhưng không phó mặc cho họ.

◆ Trả đũa thích đáng với những kẻ hại mình.

◆ Không bao giờ xao nhãng những mục tiêu mình đã đề ra, ngay cả khi mọi thứ đang diễn ra tốt đẹp.

◆ Luôn ký kết một bản hợp đồng tiền hôn nhân.

2

ĐAM MÊ, ĐAM MÊ VÀ ĐAM MÊ

Bất kể làm công việc gì, nhưng nếu muốn thành công bạn phải có niềm đam mê. Nếu yêu thích những việc mình làm, bạn sẽ làm việc chăm chỉ hơn, nỗ lực nhiều hơn, khả năng giải quyết công việc tốt hơn và sẽ biết tận hưởng cuộc sống hơn. Hiểu rõ và yêu thích những việc mình làm là hai điều vô cùng quan trọng.

Trong cuốn sách đầu tay của mình, The Art of the Deal (Nghệ thuật thương lượng), tôi đã viết ở ngay đoạn đầu tiên: "Tôi không thực hiện thương lượng vì tiền. Bởi tôi không những đã có đủ tiền mà còn có nhiều hơn mức tôi cần. Tôi thực hiện thương lượng chỉ vì lòng yêu thích. Với tôi, thương lượng là một nghệ thuật. Nghệ thuật đối với các họa sĩ, thi sĩ là vẽ nên những bức tranh tuyệt đẹp hoặc sáng tác những vần thơ đầy xúc cảm. Còn tôi lại thích tham gia thương lượng, nhất là những cuộc thương lượng quan trọng. Bởi điều đó mang lại cho tôi cảm giác thú vị". Giờ đây, sau 20 năm, tôi vẫn tiếp tục tham gia vào những cuộc thương lượng quan trọng, và chúng vẫn mang lại cho tôi cảm giác thú vị như trước.

Những điều tôi viết trong cuốn sách đầu tay đều là sự thật. Tôi tập trung vào niềm đam mê của bản thân và kiếm được rất nhiều tiền. Hiện nay tôi giàu có hơn rất nhiều so với thời điểm khi tôi viết quyển sách đầu tiên.

Tôi say mê công việc đến mức đã làm việc như không thể làm tốt hơn thế, và cảm giác đó thật tuyệt vời. Thậm chí có những đêm tôi không tài nào chợp mắt được, chỉ muốn bật dậy và đi làm ngay.

Sau khi viết cuốn sách đầu tiên, tôi đã trải qua vài giai đoạn thực sự

khó khăn. Đầu những năm 1990, tôi gần như mất tất cả, nhưng rồi tôi đã vượt qua, tiếp tục tồn tại và phát triển lớn mạnh hơn. Công việc kinh doanh bất động sản của tôi trở nên thuận lợi hơn bao giờ hết và số phận đã mang đến cho tôi nhiều may mắn bất ngờ. Tôi tham gia vào lĩnh vực truyền hình với chương trình truyền hình The Apprentice rất thành công. Ngoài ra, tôi còn sở hữu hai cuộc thi sắc đẹp danh tiếng Hoa Hậu Hoàn Vũ và Hoa Hậu Mỹ được phát sóng trên đài NBC. Các bài diễn thuyết tại The Learning Annex cũng thành công ngoài sức tưởng tượng. Và giờ đây tôi đang chuẩn bị cho đợt phát sóng mới của chương trình The Apprentice và tua Hội thảo Đầu tư The Learning Annex trên toàn quốc.

Với tôi, tiền bạc chưa bao giờ là động lực chính để tôi thực hiện những dự án này. Tôi không hề mưu cầu tìm kiếm những dự án đó. Nhưng niềm đam mê trong công việc của tôi lại được nhiều người biết đến. Vì vậy, các chủ doanh nghiệp chính là người đã tìm đến tôi khi nhận thấy sự say mê của tôi trong công việc hàng ngày hoàn toàn phù hợp với phong cách làm việc của họ. Bạn không thể chỉ ngồi một chỗ để chờ đợi hợp đồng làm ăn hay những cơ hội hay may mắn đến với mình, mà phải làm những việc mình thích một cách say mê, bởi chính điều đó sẽ mang lại cho bạn những điều tốt đẹp khác – có khi là những điều bạn chưa hề nghĩ tới.

Nếu mục tiêu duy nhất của tôi là tiền thì hẳn tôi đã bỏ qua rất nhiều công trình quan trọng trong đời mình. Ví dụ, nếu quyết định của tôi chỉ đơn thuần vì tiền, tôi đã không nhận dự án nâng cấp sân băng Wollman ở Công viên quốc gia New York. Sân băng này được xây dựng lần đầu tiên vào năm 1950 và sau đó được thành phố đóng cửa để nâng cấp vào năm 1980. Thành phố đã chi 20 triệu đô-la cho các đợt nâng cấp trong nhiều năm liền, nhưng đến năm 1986 vẫn chưa hoàn thành được phần nào. Tôi yêu thành phố New York và muốn xây dựng cho người dân nơi đây một khu giải trí ở trung tâm Manhattan, và với kinh nghiệm từng xây dựng những tòa nhà chọc trời trong khoảng thời gian chưa tới hai năm, tôi biết mình có thể dễ dàng cải tạo sân băng này trong vài tháng. Thế là tôi đảm nhận dự án này để tiết kiệm tiền của và thời gian cho thành phố. Động lực thúc đẩy tôi làm việc này xuất phát từ mong muốn đem lại cho người dân thành phố tôi yêu một dịch vụ giải trí, hoàn toàn không phải vì tiền.

Tìm kiếm niềm đam mê

Thay vì nghĩ cách kiếm tiền, bạn nên nghĩ làm thế nào để mang lại những sản phẩm và dịch vụ có giá trị và hữu ích cho xã hội. Điều gì cần được cải thiện? Việc gì có thể

làm theo cách tốt hơn hoặc hiệu quả hơn? Vấn đề nào bạn có thể giải quyết? Bạn có thể đáp ứng những yêu cầu gì? Và quan trọng nhất là bạn sẽ tìm được niềm vui nào trong công việc?

Đương nhiên khi làm tốt công việc, bạn sẽ được trả công xứng đáng. Nếu cuộc sống được ví như một trận đấu, thì tiền chính là số bàn thắng bạn ghi được. Tuy nhiên, điều thú vị thực sự không nằm ở tỉ số bàn thắng mà chính là sự hào hứng bạn có được khi ghi bàn theo những cách sáng tạo của riêng mình. Hãy tìm kiếm niềm đam mê khi làm những việc hữu ích cho mọi người và tiền sẽ tự khắc theo đến.

Nghe có vẻ đơn giản, nhưng thật sự tôi đã trở thành tỉ phú nhờ học tập triết lý đơn giản này. Nhiều người nghĩ rằng cha tôi đã cho tôi rất nhiều tiền để khởi nghiệp, nhưng thực tế, khi khởi nghiệp tôi gần như không có lấy một xu. Tuy không cho tôi nhiều tiền nhưng cha tôi đã cho tôi một nền giáo dục tốt cùng một công thức đơn giản để kiếm tiền: chăm chỉ làm những công việc mình yêu thích.

Đầu những năm 1970, khi tình hình kinh tế thành phố New York rơi vào khủng hoảng, vùng đất ven khu Grand Central Terminal trên Đường số 42 nhanh chóng bị mất giá. Nhiều tòa nhà đã bị tịch thu để thế nợ. Khách sạn cổ Commodore khi đó đang trong tình trạng xuống cấp nặng nề và làm ăn thua lỗ, đã trở thành nơi lui tới thường xuyên của những người vô gia cư. Nếu không ai làm gì sớm để cải thiện tình hình, nơi này sẽ trở thành một khu ổ chuột. Tôi biết mình có thể kiếm được tiền từ khu đất đó, song tôi nghĩ mình chỉ thực hiện chuyện này nếu cảm thấy có thể tạo nên sự khác biệt. Đó là biến một khách sạn xấu xí, ọp ẹp trở thành một nơi đẹp đẽ và thu hút được nhiều khách trọ. Chính nhờ suy nghĩ đó mà tôi đã cải tạo khách sạn Commodore thành một Grand Hyatt tráng lệ, mới mẻ, đồng thời tạo nên sự hồi sinh cho cả vùng. Và tới giờ vẫn vậy, tôi đầu tư tiền để biến những điều mình say mê thành hiện thực chứ không phải để kiếm lời.

Thế nên khi làm bất cứ việc gì, thay vì nghĩ tới tiền, bạn hãy đặt ra một sứ mệnh hoặc một mục đích cao cả để có thể mang lại niềm đam mê cho mình. Hãy đứng cao hơn lòng tham vô đáy của những người chỉ biết quan tâm đến tiền. Hãy mở rộng tầm nhìn để thấy được bức tranh toàn cảnh về công việc bạn sẽ làm. Hãy hướng đến những hoạt động có thể đáp ứng được nhu cầu của số đông trong xã hội.

Nếu thực sự muốn làm những điều lớn lao trong cuộc sống, bạn phải có niềm đam mê và lòng nhiệt huyết phi thường. Để thành công trong bất cứ công việc gì cũng cần phải có niềm đam mê. Ngay cả một anh

gác cửa, một cậu bồi bàn hay một cô lễ tân cũng cần có sự nhiệt tình và thái độ niềm nở khi chào đón khách. Cho dù hiện tại bạn đang làm công việc gì thì cũng hãy làm bằng tất cả nhiệt huyết của mình, rồi điều kỳ diệu sẽ xảy ra. Bạn sẽ gặp và gây được sự chú ý tới đúng người mình cần. Chỉ cần bạn tìm ra động lực cao quý cho những việc mình làm và cống hiến cho động lực đó bằng tất cả trái tim và tâm hồn bạn.

Không có lửa đam mê, cuộc sống sẽ thiếu đi những khoảnh khắc huy hoàng. Đam mê tạo cho bạn sự can trường cần thiết để không bao giờ khuất phục trước khó khăn. Và tôi sẽ không thể có được niềm hân hoan từ Grand Hyatt nếu không thực sự kiên trì, siêng năng và cống hiến hết mình. Qua tất cả mọi thử thách, niềm đam mê biến những thứ xấu xí trở nên đẹp đẽ và hấp dẫn đã thôi thúc tôi bước tiếp và cho tôi cơ hội gặp gỡ nhiều người để chia sẻ cũng như học hỏi kinh nghiệm.

Nhưng làm thế nào để tìm thấy niềm đam mê của mình? Bạn hãy thử làm thế này: Trong một lúc, hãy gác tất cả những suy xét lý trí sang một bên và chỉ nghĩ về những điều bạn thực sự muốn làm. Nếu được làm một việc trong đời, bạn muốn làm gì nhất? Điều gì khiến bạn say mê tới mức quên cả khái niệm về thời gian? Công việc nào khiến bạn thích thú đến nỗi sẵn sàng làm không công? Bạn sẽ làm gì trong khoảng thời gian cảm thấy hài lòng nhất với bản thân? Loại công việc nào có thể khiến bạn mải miết với nó mà không màng đến những thứ khác đồng thời mang lại cho bạn những kinh nghiệm tuyệt vời? Nếu có thể trở thành một trong những thần tượng của mình, bạn muốn là ai?

Sau đó hãy trở về thực tại. Làm những việc bạn yêu thích có nghĩa là làm những việc trong khả năng của bạn, những việc bạn cảm thấy mình có thể làm tốt. Hãy nghĩ về những ưu điểm của bản thân và tìm ra việc bạn có thể làm tốt nhất. Hãy nghĩ đến những khả năng đặc biệt của chính mình và những việc đã làm mà bạn thấy tự hào nhất. Những kiểu hoạt động nào bạn có thể tham gia một cách tự nhiên và dễ dàng? Hãy nghĩ lớn khi nghĩ về công việc mình yêu thích! Hãy nghĩ đến những thành quả tốt đẹp đáng ngạc nhiên mà bạn sẽ đạt được cùng niềm vui và kết quả nhận được từ công việc bạn đang làm. Khi được làm công việc mình yêu thích thì đó không còn là công việc đơn thuần phải làm mà đã trở thành một hoạt động mang lại cho bạn nguồn năng lượng dồi dào. Hãy nhìn tấm gương Steve Jobs - người đồng sáng lập của Apple và Pixar - một người vô cùng đam mê công nghệ máy tính. Tuy không phải là nhà thiết kế máy tính giỏi nhất nhưng Steve Jobs là người có niềm đam mê tột bậc. Và chính niềm đam mê đó đã khiến Jobs trở thành một trong những nhà cải

cách nhiều sáng kiến nhất của thế hệ chúng ta.

Hãy hành động - đừng mơ mộng

Đam mê quan trọng hơn cả trí thông minh và tài năng. Tôi đã thấy một số người thực sự tài năng nhưng thất bại vì thiếu đam mê. Tôi vẫn gọi họ là "những con người của ý tưởng", và có thể bạn cũng từng gặp những người như vậy. Họ luôn có những ý tưởng mới tuyệt vời và dự định sẽ thực hiện vào một ngày nào đó, nhưng dự định vẫn mãi là dự định, bởi họ chẳng làm gì cả.

Với những người này, ý tưởng chỉ xuất hiện và ở yên trong đầu họ, chứ không bao giờ chảy tràn đến tim. Nếu không có tâm huyết thì những ý tưởng đó rồi cũng sẽ sớm tiêu tan. Bản thân các ý tưởng vẫn còn là điều mơ hồ và chưa định hình. Muốn trở nên cụ thể, chắc chắn và thông suốt, các ý tưởng luôn cần tới niềm đam mê thực sự lớn lao của những người đang thai nghén chúng. Vì vậy, hãy nghĩ ra các ý tưởng sáng tạo và truyền vào đó niềm đam mê của bạn càng sớm càng tốt trước khi các ý tưởng trở thành hư vô. Đam mê là yếu tố kỳ diệu giúp bạn có được sự nỗ lực trọn vẹn để thành công. Thực tế, tôi đã thấy nhiều người tài không cao nhưng vẫn đạt được những thành công rực rỡ nhờ niềm đam mê trong mỗi việc họ làm. Phải có đam mê thì bạn mới cạnh tranh và phát triển được trong thế giới này.

Tôi đã hiểu được tầm quan trọng của sự đam mê nhờ cha mình. Cha tôi đã dạy tôi mọi thứ liên quan đến xây dựng, nhưng bạn có biết điều tôi thực sự học được từ ông là gì không? Đó là niềm đam mê trong công việc. Cha tôi yêu công việc và ông không ngại làm việc cả thứ Bảy và Chủ nhật. Có lần, cha tôi tiến hành xây dựng một khu chung cư trong khi bên kia đường cũng có một khu nhà tương tự đang được xây dựng. Tuy nhiên, điểm khác biệt là thời gian hoàn thành và chi phí xây dựng công trình của cha tôi ít hơn mà khu nhà lại đẹp hơn khu nhà đối diện rất nhiều. Tôi đã học được từ ông rằng làm việc với niềm đam mê thật sự sẽ khiến ta vô cùng hạnh phúc và không bao giờ cảm thấy mệt mỏi.

Nhờ có cha mà tôi đã tìm thấy niềm đam mê trong công việc của mình. Tôi say sưa làm việc đến nỗi mỗi đêm chỉ ngủ từ 3 đến 4 giờ đồng hồ và luôn mong trời mau sáng để được bắt tay vào công việc.

Một trong những niềm đam mê mãnh liệt nhất của tôi là thực hiện những vụ thương lượng quan trọng. Tôi thích tham gia và giành chiến thắng trong các cuộc thương lượng. Tôi muốn áp đảo đối thủ và giành những quyền lợi béo bở về mình. Tại sao ư? Vì chẳng có

cảm giác nào tuyệt vời hơn thế, thậm chí với tôi, cảm giác đó còn hơn cả ham muốn tình dục dù rằng tôi cũng là người thích tình dục. Khi đạt được mục đích thương lượng của mình, khi cuộc đàm phán diễn ra theo chiều hướng mình mong muốn, bạn sẽ có cảm giác rất tuyệt. Có thể bạn đã nghe nhiều người nói rằng một cuộc đàm phán thành công là khi cả hai bên đều đạt được mục đích của mình. Điều đó thật phi lý. Đàm phán thành công có nghĩa bạn là người chiến thắng, chứ không phải đối phương. Trong các vụ thương lượng, tôi muốn đạt được một chiến thắng tuyệt đối. Đó chính là lý do tại sao tôi có thể thành công trong nhiều cuộc thương lượng quan trọng đến vậy.

Một niềm đam mê lớn lao khác của tôi chính là tạo nên những công trình xây dựng tuyệt đẹp, và đó cũng là đam mê dẫn dắt tôi đến thành công như ngày hôm nay. Phát triển xây dựng và bất động sản được coi là lĩnh vực có những yêu cầu rất khắt khe. Lĩnh vực này đòi hỏi phải chính xác tuyệt đối và không được phép lơ là bởi chỉ cần một sai sót nhỏ cũng có thể gây tổn hại cho rất nhiều người. Bất kỳ sơ suất nào cũng không được chấp nhận. Nhưng tôi yêu thích những thử thách mà một công việc đòi hỏi sự kỹ lưỡng và chính xác mang lại. Tôi nghĩ tôi đã làm tốt được công việc đó bởi tôi thực sự yêu thích nó. Và tôi đã áp dụng "chân lý" này trong mọi việc mình làm.

Tôi nhớ ở Tổ chức Trump có một nhân viên luôn thắc mắc không hiểu tại sao chúng tôi phải mất nhiều thời gian đến thế cho việc kiểm tra các công trình đã được hoàn thiện. Dù tên tuổi đã được khẳng định và các công trình do chúng tôi xây dựng đều được nhiều người biết đến và đánh giá cao, nhưng chúng tôi vẫn thực hiện việc kiểm tra hết sức kỹ lưỡng. Người nhân viên kia đã không hiểu được rằng chúng tôi làm việc đó để luôn đảm bảo rằng các công trình của mình phải đạt tiêu chuẩn tốt nhất và luôn duy trì được những tiêu chuẩn đó. Có thể với người khác đây là điều không cần thiết nhưng với chúng tôi, đó lại là điều vô cùng quan trọng.

Tôi thích mua những mảnh đất chưa được ai đầu tư và tự mình biến chúng trở thành cái gì đó thật nguy nga và tráng lệ. Vẻ đẹp và sự tao nhã, bất kể ở một người phụ nữ hay một tác phẩm nghệ thuật, đều là niềm đam mê của tôi. Cái đẹp không phải ở vẻ bề ngoài hay thứ gì đó chỉ để ngắm nhìn. Cái đẹp chính là một sản phẩm mang phong cách và được toát lên từ tận sâu bên trong. Với tôi, niềm đam mê cái đẹp luôn song hành với những thành công đã đạt được. Tôi muốn cả hai.

Khi đến văn phòng của mình trong tòa nhà Trump ở thành phố New York, tôi rất thích ngắm nhìn khu đại sảnh tráng lệ mà mình đã tạo

nên. Tôi thích chứng kiến đám đông trầm trồ thán phục trước bức tượng cẩm thạch tuyệt vời cùng thác nước nhân tạo đẹp ngoạn mục cao gần 25 mét. Tôi thích chứng kiến sự hưởng ứng mang cảm xúc, sự trầm trồ kinh ngạc và thái độ trân trọng của mọi người trước vẻ đẹp lạ thường của tòa nhà. Cảm giác của tôi và của họ cộng hưởng với nhau. Dù chưa một lần gặp mặt nhưng tôi thấy gần gũi với họ hơn, bởi đó chính là cảm giác tôi đã từng có khi xây tòa nhà Trump này.

Thực sự, chính tôi cũng ngạc nhiên về những công trình sáng tạo của mình khi chứng kiến cảnh tượng khách du lịch náo nức kéo đến thăm tòa nhà Trump, The Trump Taj Mahal ở 40 Phố Wall, thành phố Atlantic hoặc bất cứ công trình xây dựng nào khác mà tôi đã thực hiện. Tôi biết mọi người hưởng ứng niềm đam mê của tôi dành cho cái đẹp và phong cách – điều được thể hiện rất rõ trong những công trình mà tôi đã tạo nên. Phong cách làm thay đổi con người và những người thành công nhất luôn là những người đậm phong cách. Việc tạo ra những tòa nhà đẹp lạ thường thực sự làm tôi cảm thấy phấn khích và trở thành động lực thúc đẩy tôi vượt qua những trở ngại lớn nhất.

Vince McMahon, chủ tịch của World Wrestling Entertainment(*), là người đáng giá cả tỉ đô-la. Ông không chỉ yêu thích mà còn làm rất tốt công việc của mình. Khi tới làm việc tại Portland, bang Oregon, tôi đã chứng kiến tận mắt McMahon làm việc và thực sự ngạc nhiên. Tôi gặp Vince tại trận đấu vật thường niên ở Portland. Trận đấu diễn ra trước 30.000 khán giả và khán đài không còn lấy một chỗ trống. Tôi tò mò hỏi: “Vince, có thật là toàn bộ vé đã được bán sạch không?”. Ông trả lời rằng toàn bộ vé đã được bán hết từ năm ngoái. Tôi hỏi thêm: “Thế còn sự kiện WrestleMania(**) ở Detroit. Vé đã bán hết chưa?”. Ông nói tất cả đã được bán hết chỉ sau 5 giờ đồng hồ mở cửa bán vé. Sau đó tôi biết đã có 82.000 khán giả đến sân vận động Ford Field ở Detroit để theo dõi sự kiện này. Tôi nói: “Anh thật tài giỏi”. Vince quản lý hàng trăm nhân viên, kỹ thuật viên và tổ chức rất nhiều sự kiện. Vince thành công trong mọi lĩnh vực mà ông tham gia và tôi phải thừa nhận rằng đây thực sự là một con người tài năng. Vince yêu thích công việc của mình và luôn hiểu rõ những điều ông làm. Đó chính là lý do tại sao Vince có thể làm tốt công việc của mình và thành công đến vậy.

(*) Một công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực thể thao và giải trí.

(**) WrestleMania: Giải thi đấu đô vật chuyên nghiệp được tổ chức hàng năm bởi World Wrestling Entertainment từ năm 1985.

Nếu có theo dõi, bạn sẽ biết rằng cuối những năm 1990, gia đình Turner đã cố tiếp quản WWE và đây thực sự là một tai họa. Họ không thể đánh bại được McMahon vì ông hiểu WWE quá rõ. Vì vậy khi nói về thành công, tôi luôn nhấn mạnh rằng bạn phải yêu thích những gì mình làm, và những điều còn lại sẽ tự khắc diễn ra. Vince McMahon cũng như rất nhiều người thành đạt khác mà tôi biết đều đam mê công việc họ đang làm. Nếu yêu thích công việc của mình, bạn sẽ làm việc chăm chỉ hơn và mọi thứ sẽ diễn ra dễ dàng hơn. Thế nên để thành công, dù trong bất cứ công việc nào, niềm đam mê là điều không thể thiếu.

Tôi có một người bạn được sinh ra trong một gia đình khá nghiêm khắc. Cha anh ta là một người hà khắc, tàn nhẫn và hơi khó ưa. Nhưng thật ra, cha anh là một huyền thoại của Phố Wall mà hầu như ai cũng biết tiếng. Ông ta kiếm được rất nhiều tiền. Con trai ông, Stan, là một người tốt tính. Dù là chỗ thân quen với cả hai cha con nhưng tôi vẫn có thiện cảm với người con trai hơn ông cha.

Trước kia, khi còn làm việc cùng cha ở Phố Wall, Stan thường xuyên trong tình trạng chán chường. Có lần vợ anh ta gọi điện cho tôi và than thở: “Anh Donald này, chồng tôi đang rất buồn chán và chẳng màng gì đến công việc. Đời sống vợ chồng tôi cũng không mấy tốt đẹp, chẳng có chuyện gì là suôn sẻ”. Tôi thắc mắc hỏi lại: “Tại sao chị lại nói với tôi điều đó? Tôi không thể giúp được gì trong chuyện này”. Stan đang gặp thất bại trong công việc ở Phố Wall. Thực tình anh chán ghét công việc đó nhưng không dám thay đổi bởi sợ làm cha thất vọng.

Stan là thành viên của một câu lạc bộ golf rất có uy tín ở Westchester. Một lần anh ta được bổ nhiệm phụ trách dự án nâng cấp sân golf để khoác cho nó một cái áo mới sang trọng hơn. Stan được chọn không phải do có khả năng làm tốt công việc đó mà đơn giản vì mọi người đều quý mến anh.

Khi dự án đi vào hoạt động, Stan đã khiến mọi người vô cùng kinh ngạc. Hàng ngày, anh có mặt ở sân golf từ 5 giờ sáng, háo hức và tỉ mẩn làm việc đến quên cả thời gian. Công trình đã hoàn thành trong vòng 6 tháng so với thời gian dự kiến 1 năm, và thậm chí nó còn đẹp hơn gấp 10 lần so với những gì mọi người mong đợi và lại còn tốn ít chi phí hơn. Tôi nói với anh ta: “Stan, thật không thể tin được đó là anh”. Sau đó vợ của Stan đã gọi cho tôi và nói: “Stan thật tuyệt vời. Anh ấy đã thay đổi rất nhiều.” Tất cả mọi người, kể cả vợ và con anh ta, đều rất vui mừng. Stan đã làm được một điều phi thường, anh đã thành công trong cương vị là một chủ thầu. Sau khi dự án thành công, để tỏ lòng trân trọng đối với Stan, mọi người đã dành tặng anh

một phần thưởng xứng đáng và mời anh một bữa tối sang trọng. Stan đã trở thành một đại anh hùng.

Thế nhưng khi trở lại làm việc ở Phố Wall, anh lại bắt đầu chán chường. Khi Stan kể tôi nghe về những thất bại của mình trong công việc, tôi nói: "Stan này, anh đang đi sai đường". Anh ta khổ sở đáp lại: "Tôi không thể làm khác được. Vì cha tôi, tôi phải làm công việc đó". Tôi thẳng thắn nói: "Quả thật anh đang đi sai đường. Anh thích hợp với ngành xây dựng, với các dự án đổi mới hoặc xây dựng các sân golf hơn. Anh phải làm những việc đó. Anh sẽ làm rất tốt và sẽ thành công". Anh ta thở dài: "Tôi không thể".

Càng lúc Stan càng trở nên vô cùng chán chường và khổ sở. Thế nhưng cách đây 3 năm, Stan cũng đã cân nhắc và quyết định từ bỏ công việc ở Phố Wall để chuyển sang lĩnh vực xây dựng. Giờ đây, Stan đang làm rất tốt công việc của mình. Tất cả là do anh yêu thích công việc mình đang làm. Tuy số tiền kiếm được không nhiều bằng như khi còn làm ở Phố Wall nhưng Stan cảm thấy hạnh phúc bởi anh yêu thích công việc hiện tại của mình. Giờ đây Stan tự nhận thấy mình là một người thành công. Gặp Stan, tôi luôn thấy anh tươi cười rạng rỡ và tràn đầy sinh lực. Stan đã vui sống trở lại và trở thành một con người khác bởi anh đã can đảm chống lại sự áp đặt truyền thống để được tự làm chủ cuộc sống và thay đổi cuộc đời mình.

Khi cuộc sống không diễn ra như mong đợi, hãy mạnh dạn tự hỏi xem liệu công việc bạn đang làm có phải là công việc bạn muốn làm và được dành cho bạn hay không? Hãy quan tâm đến những cảm giác, tham vọng và mục tiêu của chính mình chứ không phải của ai khác. Điều đó có nghĩa là bạn phải giữ vững lập trường trước các ý kiến của gia đình, bạn bè và đồng nghiệp bởi họ không phải là những người biết được điều gì tốt nhất đối với bạn. Hãy tự quyết định con đường của mình. Hãy làm điều bạn thực sự đam mê và cố gắng bằng tất cả khả năng của mình, bạn sẽ thấy mọi thứ suôn sẻ và tốt hơn rất nhiều.

Chịu được áp lực

Khả năng chịu được áp lực cũng là một bí quyết không thể thiếu để thành công. Trong cuộc sống, nếu muốn thành công trong bất cứ việc gì, bạn đều phải vượt qua được áp lực. Cho dù mua hay xây một ngôi nhà, bắt đầu khởi nghiệp hay đang bước trên những nấc thang danh vọng của sự nghiệp thì bạn đều cần có khả năng chịu được áp lực lớn. Những người chơi chứng khoán thành công ở Phố Wall hay các bác sĩ, luật sư, vận động viên, chính trị gia, nhà kinh doanh giải trí đều phải sống một cuộc sống đầy áp lực. Vậy họ đã làm thế nào?

Làm sao họ sống được một cuộc sống hạnh phúc và thành công trong khi có quá nhiều áp lực như vậy?

Riêng tôi, tôi thấy rằng chỉ khi dấn thân vào làm những việc mình thật sự yêu thích thì tôi mới có thể loại bỏ được stress. Tôi cũng hiểu ra rằng việc tập trung tìm ra giải pháp quan trọng hơn nhiều so với việc chỉ chú tâm vào những rắc rối. Nếu dành quá nhiều thời gian và công sức vào việc mổ xẻ vấn đề thì bạn còn đâu tâm trí để tìm giải pháp? Tôi biết nhiều người làm công tác quy hoạch phát triển khi gặp phải một số rắc rối không lường trước được như sự hạn chế về vùng miền, vi phạm luật lệ, có quá nhiều nước ngầm hay sự mất dần tài nguyên thì thường tổ chức các buổi tọa đàm quy mô lớn với thành viên là tất cả các bên có liên quan. Họ mất quá nhiều thời gian để tìm ra đâu là nguyên nhân và ai là người phải chịu trách nhiệm. Sau đó, họ bắt đầu tưởng tượng về những điều tồi tệ nhất có thể xảy ra như công việc bị chậm trễ, thâm hụt ngân quỹ, các ngân hàng ngừng cấp vốn hoặc thành phố thu lại giấy phép. Thời gian và công sức đó, lẽ ra họ nên dành cho việc tìm giải pháp thì tốt hơn.

Khi bắt đầu kinh doanh bất động sản, tôi cũng vấp phải nhiều khó khăn. Tôi không đủ tiền để đầu tư vào những khu đất mình muốn. Tuy nhiên, tôi không để điều đó khiến mình bị phân tâm và gây cản trở công việc; mà ngược lại, tôi tập trung nghĩ cách làm sao để mua những khu đất đó mà không cần đến tiền!

Mỗi khi gặp khó khăn, tôi khuyên bạn hãy chấp nhận thực tế để từ đó có những hướng giải quyết tích cực hơn. Thay vì nghĩ "mình đang rất căng thẳng", chúng ta nên tự an ủi bản thân rằng "Chỉ là mình đang mất tập trung một chút thôi"; như vậy, tôi nghĩ chúng ta sẽ thông suốt mọi chuyện một cách nhanh chóng.

Trên thực tế, không phải ai cũng được sinh-ra-để- thành-công. Tôi muốn nói với các bạn về cả những điều tích cực cũng như tiêu cực trong công việc. Có một thực tế là không phải người thành đạt nào cũng có khả năng chống chọi với áp lực cao. Tôi không biết lý do tại sao, nhưng rất nhiều người không thể làm được điều đó.

Tôi đã gặp rất nhiều người thực sự là những thiên tài: họ có chỉ số IQ rất cao và liên tục đạt điểm A trong quá trình học tập. Họ đều theo học tại những trường danh giá nhất như Harvard, Wharton, nhưng lại không thể vượt qua những áp lực trong công việc và cuộc sống.

Một trong những điều khiến tôi hứng thú khi xem thể thao đó là chỉ trong một khoảng thời gian rất ngắn, bạn có thể thấy ngay vận động

viên nào sẽ đầu hàng hay giải tỏa được áp lực. Đa số họ đều đầu hàng, chỉ có một số

vận động viên đỉnh cao có thể khống chế được áp lực. Hãy nhìn Tiger Woods, Derek Jeter hay Tom Brady mà xem. Họ thực sự là những người có khả đối mặt và vượt qua được áp lực cao. Trong thể thao bạn có thể nhanh chóng kiểm nghiệm được khả năng chịu áp lực của mình, nhưng trong việc kinh doanh, điều này đòi hỏi bạn phải mất từ 10 đến 15 năm. Theo tôi, biết được khả năng chịu đựng áp lực của mình là điều hết sức cần thiết.

Đối với nhiều người, thành công là khi có được công việc yêu thích, có gia đình, con cái và một cuộc sống đầy đủ. Nhưng riêng với bản thân tôi thì thành công không đơn thuần là vậy.

Tôi có rất nhiều bạn học ở trường Wharton(*) và họ đều là những người cực kỳ thông minh. Nhân tiện cũng xin tiết lộ tôi từng là một sinh viên giỏi. Tin hay không tùy bạn, nhưng thực sự tôi học rất giỏi môn toán và các môn khoa học tự nhiên. Nhiều người không tin tôi là một sinh viên giỏi bởi họ không thấy tố chất đó ở tôi. Họ cho rằng tôi thông minh, nhưng không nghĩ rằng tôi chịu học. Nhưng thật sự thì tôi đã như vậy đấy.

(*) Một trường về kinh doanh thuộc Đại học Pennsylvania, Philadelphia.

Tôi vẫn còn giữ liên lạc với một số bạn học cũ. Trong số này có một người thực sự là một thiên tài nhưng anh ta chưa bao giờ thể hiện đúng như điều đó. Anh ta có một công việc rất tốt tại một công ty kiểm toán, nhưng gần đây khi tìm mua nhà, anh ta lại trở nên vô cùng lúng túng. Anh ta gọi điện hỏi tôi: “Anh có nghĩ rằng tôi đang mắc sai lầm không? Tôi không biết sẽ phải làm gì. Tôi đang rất lo. Tôi sẽ mua nhà nhưng tôi nên làm gì bây giờ? Tôi có nên đi vay tiền không?” Anh ta vẫn còn sửng sốt trước thực tế rằng mình phải mua một căn nhà. Sau khi mua nhà xong, người đàn ông thông minh tuyệt vời ấy gọi điện báo với tôi rằng: “Donald, tôi đã mua được nhà. Anh nghĩ tôi có làm đúng không? Tôi đã phải thế chấp để mua. Ôi, lạy Chúa, mọi việc sẽ ổn cả chứ?”. Đây là người đàn ông có chỉ số IQ 180, nhưng anh ta không tài nào ngủ được, thậm chí còn không thể ân ái với vợ mình vì quá lo lắng. Tôi nói với anh ta: “Nếu không thể yên giấc bên vợ thì anh mua nhà để làm gì? Mua một ngôi nhà khiến anh khốn khổ đến vậy sao?”.

Anh ta là người chuyên tư vấn cho người khác cách kiếm tiền. Anh ta

là một kế toán viên giỏi và là một thiên tài thực sự. Nhưng như bạn thấy đấy, khi phải quyết định tiêu tiền của chính mình, anh ta lại trở nên vô cùng lúng túng. Sau khi anh ta gọi điện cho tôi khoảng 10 lần, tôi nói: "Jim này, anh thật quá may mắn khi có một công việc tốt như vậy bởi vì có thể anh sẽ chẳng bao giờ tự làm được điều gì cho bản thân". Anh ta cảm thấy bị xúc phạm nhưng đó là sự thật và anh ta đáng bị như vậy. Tôi nói thêm: "Anh không thể tự làm được điều gì cho bản thân bởi vì anh không có đủ khả năng chịu đựng áp lực".

Dù gặt hái được nhiều thành công nhưng chính tôi cũng đã phải trải qua những thời kỳ thực sự khó khăn với rất nhiều áp lực, chẳng hạn như khi thị trường bất động sản sụp đổ vào đầu những năm 1990. Thời gian đó tôi mắc nợ hàng tỷ đô-la và lúc nào các ngân hàng cũng theo sát tôi. Điều đó thực sự chẳng thú vị chút nào. Tất cả những người kinh doanh cùng ngành với tôi cũng đều gặp rắc rối lớn. Một số người bạn và cả đối thủ mà tôi cho rằng họ là những người rất cứng rắn và bản lĩnh cũng đã không thể chống cự được trong thời kỳ khó khăn đó. Công việc kinh doanh của hầu hết bọn họ đều bị đổ bể và tất cả bạn bè tôi đều bị phá sản. Bản thân tôi cũng mấp mé bên bờ vực phá sản, nhưng tôi đã không để điều đó xảy ra. Đó là khoảng thời gian chẳng dễ dàng chút nào và tôi không muốn trải qua thêm một lần nào nữa, nhưng xét về mặt nào đó, đó không hẳn là điều quá tệ. Tôi vẫn ngủ ngon và vẫn cố gắng duy trì những gì có thể trong khả năng của mình. Tuy không hề được đào tạo về khả năng chịu đựng áp lực song những kinh nghiệm từ thời kỳ khủng hoảng đó đã cho thấy rằng tôi là người có khả năng chịu được áp lực cao. Trong khi đó, hầu hết những người khác đều nép vào một góc, sợ hãi đưa tay lên miệng và lẩm bẩm: "Mẹ ơi, mẹ ơi, cho con về nhà!".

Tôi biết mình có thể đối diện và không chùn bước trước áp lực. Tôi đẩy ngược áp lực đó về phía các ngân hàng và còn buộc họ phải nghe vài lời trách mắng của tôi. Tôi nhận ra đó là vấn đề của họ chứ không phải của tôi. Sao tôi phải quan tâm đến những điều chết tiệt đó chứ? Tôi đã nói với một ngân hàng rằng: "Tôi đã bảo các ông đừng cho tôi vay tiền. Tôi cũng đã nói cái hợp đồng mắc dịch đó không hề tốt đẹp gì. Mà các ông cũng thừa biết là đang tính lãi cho tôi quá cao". Đó là những điều tôi cần phải nói. Tuy chẳng hay ho gì, nhưng ít ra cũng tốt hơn việc phải quỵ lụy họ như những người khác. Các ngân hàng rất sợ bị dính vào kiện cáo. Và đó là lý do tại sao tôi nói rằng khó khăn nào rồi cũng có cách giải quyết.

Thật sự thì tình hình kinh doanh của tôi chưa bao giờ be bét tới mức phải phá sản nhưng cũng đủ để đẩy tôi vào những tình cảnh hết sức khốn đốn. May sao tôi lại có mối quan hệ rất tốt với các ngân hàng. Những năm 1980, tôi luôn đối xử rất tốt với các ngân hàng nên khi

cuộc khủng hoảng những năm 1990 xảy ra, họ đã không quay lưng lại với tôi trong lúc khó khăn.

Có một ngạn ngữ cổ thế này: "Đừng coi thường người khác khi bạn thành công, bởi khi thất bại bạn sẽ gặp lại họ". Câu nói này rất đúng. Tôi biết một câu chuyện thế này về một doanh nhân trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản. Anh ta là một người khá nổi tiếng và cũng rất ngạo mạn. Anh ta cũng làm xây dựng như tôi nhưng luôn ra vẻ kẻ cả và đối đãi không hề tử tế với các chủ ngân hàng. Thỉnh thoảng tại các bữa tiệc tối, trong lúc nói chuyện với vợ của các chủ ngân hàng anh ta thường phát biểu một cách ngạo mạn: "Không thể tin nổi chồng bà là một chủ ngân hàng. Ông ta không thể nào kiếm được số tiền như tôi đã làm ra".

Tôi thì chẳng dại gì phát biểu những câu linh tinh như thế. Đối với các chủ ngân hàng, tôi luôn đề cao họ, kiểu như "Ông là người giỏi nhất". Ngay cả khi công việc kinh doanh của tôi phát đạt còn họ đang gặp khó khăn thì tôi vẫn nói với họ: "Ông là người giỏi nhất". Tại sao phải làm tổn thương những người đó? Về phần người đàn ông kia, anh ta vẫn tiếp tục tỏ ra ngạo mạn như vậy trong vòng 6 hoặc 7 năm. Anh ta đã vay ngân hàng rất nhiều tiền và cũng xây dựng rất nhiều tòa nhà. Khi thị trường bất động sản lao đao, các ngân hàng đã trừng trị anh ta một cách không thương tiếc, mạnh tay hơn rất nhiều so với những gì họ làm đối với tôi. Họ làm vậy bởi vì anh ta quá ngạo mạn và hay tỏ ra coi thường người khác. Một trong số các chủ ngân hàng nói với tôi rằng gã xấu xa, keo kiệt, cứng nhắc và kiêu ngạo này đã phải quỳ gối van khóc như một đứa trẻ, cầu xin họ đừng phát mại tài sản thế chấp của mình. Anh ta đã quỳ gối, đã khóc lóc van xin, nhưng cuối cùng họ vẫn quyết định thẳng tay với anh ta. Và kể từ đó tôi cũng không còn nghe tin tức gì về anh ta cả.

Làm những gì khiến bạn thoải mái

Đầu những năm 1990, tôi mắc nợ chồng chất. Từ một người giàu có bậc nhất thành phố, tôi gần như chỉ còn lại con số không tròn trĩnh. Một đêm, tôi tới phòng họp nơi các nhân viên kế toán vẫn đang làm việc trong bầu không khí cực kỳ căng thẳng. Mọi người đang phải tập trung làm những việc chẳng dễ chịu chút nào. Chứng kiến không khí làm việc đó, tôi quyết định chúng tôi cần phải chuyển sự tập trung vào việc nào mình cảm thấy hứng thú. Tôi bắt đầu miêu tả cho mọi người kế hoạch về những dự án và các bước phát triển trong tương lai, đồng thời cho họ thấy sau khi hoàn thành, mọi việc sẽ tuyệt vời đến mức nào. Tôi đi vào từng chi tiết của các kế hoạch đó rồi vẽ ra bức tranh thành công rực rỡ trong tương lai. Sau đó, tất cả các nhân viên kế toán của tôi đều thừa nhận rằng họ nghĩ tôi đã rất

hoảng sợ và nao núng trước tình cảnh hiện tại. Nhưng không, tôi đã làm điều ngược lại. Và kể từ thời điểm đó, chúng tôi đã thay đổi hoàn toàn cách nhìn của mình; chúng tôi không còn để tâm quá nhiều vào những rắc rối lớn trong hiện tại mà thay vào đó là tập trung hướng vào các dự án vĩ đại trong tương lai để làm việc hiệu quả hơn.

Việc chuyển sang làm những công việc yêu thích đã tạo một bước ngoặt lớn đối với tất cả chúng tôi. Thời gian sau đó, tôi vẫn tiếp tục tiến hành các cuộc đàm phán mới dù rằng khi đó vị thế của tôi trên thương trường đã có chút lung lay. Đơn giản vì việc đó làm tôi cảm thấy thoải mái và hứng thú. Thực sự khoảng thời gian đó tôi đã nợ rất nhiều tiền nhưng do luôn suy nghĩ theo chiều hướng rất tích cực nên tới giờ, công ty của tôi vẫn liên tục phát triển và thành công hơn bao giờ hết.

Bí quyết giúp tôi có thể chống chọi được với áp lực chính là tôi nhận ra rằng cuộc sống vốn dĩ rất mong manh. Tôi đã mất đi ba giám đốc điều hành giỏi nhất trong một vụ tai nạn máy bay trực thăng ở thành phố Atlantic. Khi những điều tương tự như vậy xảy ra, bạn sẽ thấy cuộc sống này quả thật hết sức mong manh. Tôi có một điền trang tuyệt đẹp ở Florida, chính là câu lạc bộ Mar-a-Lago. Khi có điều kiện, tôi thường mời các cựu chiến binh bị thương trong cuộc chiến Irắc tới đó nghỉ dưỡng. Các nhân viên của tôi nói rằng đối với họ, những người cao quý nhất chính là các cựu chiến binh bị cụt mất chân tay trở về từ cuộc chiến Irắc và tôi rất vui mừng được chào đón họ đến với Mar-a-Lago.

Tôi là một thương nhân, và tôi thấy rằng tất cả những thương nhân khôn ngoan thường không đặt vấn đề kinh doanh lên hàng đầu. Kinh doanh chỉ như một trò chơi và tất cả chúng tôi làm việc để mong có những phút giây thư giãn nhất. Nhiều người hỏi tôi: “Ông làm thế nào để đối diện với áp lực? Bằng cách nào ông có được những hợp đồng trị giá hàng tỉ đô-la và rót vốn cho chúng bằng những khoản vay ngân hàng khổng lồ? Tại sao ông vẫn có thể ngủ ngon giấc? Tại sao ông có thể bình tĩnh xuất hiện trên truyền hình trước hàng triệu khán giả như thế?”.

Sự thật là bấy nhiêu đó không đáng sợ bằng những gì diễn ra ở Irắc hay những đợt sóng thần đã cuốn đi sinh mạng của hàng nghìn người. Hãy nghĩ về thảm kịch ngày 11 tháng 9 với hơn 3.000 người thiệt mạng ở Trung tâm Thương mại Thế giới hay việc mất đi sinh mạng của hơn 300.000 người trong đại họa sóng thần ở châu Á năm 2004, bạn sẽ thấy những điều đó còn khủng khiếp hơn cả trăm lần. Vì vậy, có gì đáng lo khi bạn chỉ phải thuyết trình trước ngài chủ tịch của Citibank lúc 9 giờ sáng? Chỉ cần thông minh và suy nghĩ hài hước

một chút, bạn sẽ thấy những vấn đề tưởng chừng rất khủng khiếp kia thực ra không là gì.

Sự thật là tôi không để tâm vào bất cứ điều gì khác ngoài việc làm thế nào để thực hiện tốt công việc. Khi về già, tôi sẽ có rất nhiều thời gian để nghĩ về những điều khác; còn bây giờ, điều tôi quan tâm nhất là làm sao để hoàn thành công việc một cách mỹ mãn nhất.

Rút kinh nghiệm từ những sai lầm

Cuộc sống luôn thăng trầm. Và bạn phải học cách sống cùng điều đó. Tất cả các nhà thương thuyết giỏi, dù đạt được rất nhiều thành công song cũng từng phải nếm trải những thất bại cay đắng. Cuộc sống là vậy, dù đã làm mọi cách để tránh nhưng đôi khi bạn vẫn phải đối mặt với thất bại. Thế nên, thay vì chán nản và tuyệt vọng, tôi đã tự đứng dậy và sống theo một công thức nhỏ mà tôi gọi là "Phương pháp học hỏi". Áp dụng công thức này, tôi không chỉ rút kinh nghiệm và học hỏi từ những thành công mà còn học hỏi được rất nhiều điều từ những khó khăn hay sai lầm đã mắc phải.

Cách học tốt nhất là tìm hiểu về thành công và thất bại của những người đi trước trong cùng lĩnh vực.

Đây là phương pháp học hỏi tốt nhất, vì rút kinh nghiệm từ sai lầm của người khác bao giờ cũng dễ dàng và nhanh hơn là rút kinh nghiệm từ chính bản thân mình. Ví dụ, bạn không nhất thiết phải trải qua thời kỳ sụp đổ của thị trường bất động sản đầu những năm 1990 giống như tôi thì mới có thể biết được cần phải làm gì trong hoàn cảnh đó. Cuộc sống là vậy. Bạn có thể rút kinh nghiệm từ thất bại của chính bản thân, nhưng sẽ tốt hơn nhiều nếu bạn có thể học hỏi kinh nghiệm từ thất bại của người khác.

Không bao giờ bỏ cuộc

Nếu muốn thành công, bạn không bao giờ được bỏ cuộc. Thực tế, nếu đam mê công việc của mình, bạn sẽ không bao giờ có ý định từ bỏ nó vì bất cứ lý do gì. Sẽ có lúc bạn có cảm giác muốn buông xuôi và nghĩ rằng mình không thể bắt đầu lại. Nhưng đây chính là thời điểm quan trọng nhất, vì lúc này bạn mới bắt đầu hiểu những vấn đề thực sự quan trọng của công việc mình đang làm.

Để đạt được mục tiêu của mình, bạn cần phải có sự kiên nhẫn và niềm say mê. Hãy nghĩ lớn, nhưng cũng phải thực tế. Trong cuộc đời tôi, có những mục tiêu mà tôi đã phải kiên nhẫn chờ đợi suốt 30 năm mới có thể đạt được. Hãy xem ông trùm truyền thông Rupert Murdoch đã phải đợi bao nhiêu năm mới mua được "The Wall Street

Journal"(*). Rupert Murdoch luôn khao khát và tin rằng mình sẽ có được The Wall Street Journal. Rupert là một thiên tài thực sự. Cuộc sống luôn có trở ngại và sẽ tốt hơn nếu bạn chuẩn bị sẵn tinh thần để đối mặt với chúng. Đừng xem đó là những trở ngại mà hãy coi là những thách thức, rồi bạn sẽ thấy mình hoàn toàn có khả năng vượt qua. Quan trọng nhất là bạn phải kiên trì - đừng bao giờ bỏ cuộc. Hãy tiếp tục bước đi trên con đường bạn đã chọn, xác định rõ mục tiêu và không được nản lòng hay lùi bước.

(*) Một tờ nhật báo của Mỹ do công ty Dow Jones & Company sở hữu.

Tôi có thể kể cho bạn nghe một vài câu chuyện về những người bạn của tôi, những người vô cùng tài năng và thông minh – có thể nói là những người thông minh nhất mà bạn có thể tưởng tượng ra - nhưng họ lại không thành công chỉ vì đã chấp nhận bỏ cuộc. Nhưng mặt khác, tôi cũng có những người bạn mà nếu xét về trí thông minh thì họ không hề nổi trội. Nếu phải làm một bài trắc nghiệm về IQ, chắc chắn kết quả của họ sẽ rất kém. Tuy nhiên, hiện tại họ lại nằm trong số những người giàu nhất thế giới, đó là vì con người họ có một tố chất đặc biệt: theo đuổi đến cùng.

Một phần nguyên nhân khiến nhiều người hay bỏ cuộc là do họ muốn né tránh những tình cảnh khó khăn như mắc nợ, để tuột mất các hợp đồng béo bở hoặc một khách hàng lâu năm, thậm chí là sợ mất đi sản nghiệp hay người vợ yêu của mình. Nhưng như tôi đã nói ở trên, bạn không được để những nỗi sợ hãi vô lý đó cản đường. Đừng nghĩ đến những tổn thương mà hãy chỉ tập trung tiến lên phía trước như những vận động viên thực thụ vẫn làm.

Tôi không thể tin vào tai mình khi nghe Michelle Sorro, một ứng viên cho chương trình The Apprentice ở Los Angeles, nói với tôi rằng cô ta thà đầu hàng và bỏ cuộc còn hơn phải ngồi đối diện với tôi trong phòng họp của ban giám đốc. Tôi thực sự không tin nổi điều đó vì tôi đã quen làm việc với những người mạnh mẽ nhất trong giới kinh doanh, và những con người đó không bao giờ nghĩ tới chuyện bỏ cuộc.

Michelle từng trải qua thời kỳ rất khó khăn khi giữ vai trò quản lý dự án. Những thành viên trong nhóm không ưa Michelle và luôn gây khó dễ cho cô. Michelle đã hoàn toàn thất bại trong việc dẫn dắt nhóm của mình. Tuy nhiên, thay vì kiên trì vượt qua khó khăn, cô ta lại nhanh chóng từ bỏ. Tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy ai đó dễ dàng ném đi cơ hội để có thể tiến lên một vị trí cao hơn. Có đến hơn 50.000 người xếp hàng để xin tham dự chương trình The Apprentice.

Michelle may mắn được chọn nhưng cô ta lại để tuột mất tất cả.

Trong cuộc sống, những cơ hội may mắn như thế không nhiều. Tôi luôn giảng đi giảng lại cho các học viên của mình một điều rằng: Nếu muốn thành công trong công việc cũng như trong cuộc sống, tuyệt đối không bao giờ được bỏ cuộc. Chấp nhận bỏ cuộc đồng nghĩa với việc bạn sẽ không bao giờ gặt hái được bất cứ thành công nào.

Trở lại với câu chuyện của Michelle, để biện minh cho sự thiếu kiên nhẫn của mình, cô ta đã đưa ra một loạt các lý do vô lý rằng những việc cô ấy đang làm ở The Apprentice không phải là những gì mà hai bên đã thỏa thuận hay những gì cô ta đã mong đợi. Michelle chưa bao tưởng tượng rằng sẽ có lúc cô phải ngủ trong một căn lều dưới trời mưa tầm tã. Tôi nói với Michelle: "Đó là cuộc sống. Những người khác còn phải đối mặt với những hoàn cảnh tồi tệ hơn rất nhiều. Cuộc sống đâu phải lúc nào cũng đẹp như ta mong đợi".

Mỗi ngày là một cuộc phiêu lưu mới và không hề có bất cứ một sự đảm bảo nào. Bạn không thể biết điều gì sẽ xảy đến với mình, cho dù đó là điều tồi tệ thế nào đi nữa. Vậy nên bạn cần phải mạnh mẽ để đối mặt với những khó khăn và không bao giờ được đầu hàng khi chưa tranh đấu tới cùng. Cơ hội không dành cho những người kém cỏi chỉ biết chấp nhận bỏ cuộc.

Việc Michelle chấp nhận bỏ cuộc khiến tôi băn khoăn rằng liệu có phải giới trẻ ngày nay đang thiếu nghị lực vươn lên không. Một tài liệu nghiên cứu mới đây cho thấy sinh viên đại học ngày nay luôn cho mình là trung tâm và tự tôn về bản thân hơn bao giờ hết. Những nhà tâm lý học thực hiện nghiên cứu nói trên cho rằng những biểu hiện đó của học sinh, sinh viên là kết quả trực tiếp từ cách nuôi dạy cùng sự giáo dục của gia đình và nhà trường. Ngay từ khi mới lọt lòng, rất nhiều trong số thanh niên này đã lớn lên trong sự tán dương của các bậc cha mẹ rằng con cái họ thật xinh đẹp và giỏi giang. Đây chính là nguyên nhân bùng nổ phong trào tự tôn những năm 1980, 1990 và trở thành mốt thời thượng mà tất cả các ông bố bà mẹ thời đó vẫn làm.

Những lời khen thưởng rỗng tuếch sẽ không tốt cho con trẻ. Thật ra, việc để cho con cái biết chúng đặc biệt như thế nào cũng là một điều tốt và nên làm, nhưng đừng quá lạm dụng. Liên tục khen con cái là điều không nên, nhất là khi chúng chỉ làm được những việc cỏn con. Đừng quá dễ dãi với chúng. Hãy dành cho con bạn sự động viên, tán thưởng khi chúng thực sự nỗ lực. Có như vậy chúng mới quý trọng lời khen của cha mẹ.

Tôi luôn nói với các con tôi rằng bất cứ điều gì cũng cần phải làm việc chăm chỉ mới có thể có được và rằng tất cả những vật chất xa hoa chúng đang hưởng thụ đều là từ mồ hôi nước mắt của cha chúng mà ra. Tôi cũng dạy các con hiểu rằng nếu muốn chia sẻ thành quả, chúng phải biết cùng nhau gánh vác công việc chung. Hiện giờ Donald Jr., Ivanka và Eric đang cùng làm việc với tôi tại Tổ chức Trump. Các con tôi đang làm ở bộ phận kinh doanh và tôi đang dạy chúng tất cả những gì tôi biết về bất động sản. Tất cả các con tôi đều là những sinh viên xuất sắc và làm việc rất tốt. Tôi thực sự rất hạnh phúc khi có thể bắt đầu làm việc với những đứa con tuyệt vời của mình; tôi biết chúng là những đứa có tài năng thiên bẩm.

Nếu quá tán dương con cái của mình thì vô hình trung, bạn đã thổi phồng giá trị thực của chúng. Điều đó khiến con bạn luôn tin chắc rằng chúng sẽ đạt được những điều mình muốn mà không cần phải nỗ lực gì. Điều đó hoàn toàn không đúng. Bởi khi đã trưởng thành, con cái bạn sẽ nhận ra rằng thế giới bên ngoài khó khăn hơn gấp vạn lần so với những gì bạn đã kể cho chúng nghe. Và nếu không đạt được những gì mình mong muốn, chúng sẽ dễ dàng bỏ cuộc. Mà bỏ cuộc là một thói quen rất khó thay đổi, và thói quen đó chắc chắn sẽ chỉ đưa chúng đến thất bại.

Ivanka, con gái tôi được mời tham gia chương trình thực tế Born Rich của MTV. Chương trình này có sự tham dự của Georgina Bloomberg, Luke Weil, Cody Franchetti, Si Newhouse IV, Josiah Hornblower, Ivanka và một số tên tuổi nổi tiếng khác. Một vài đứa trẻ trong số này thể hiện đúng là những đứa con nhà giàu hư hỏng. Một số khác thì cho rằng của cải chúng có được từ cha mẹ là lẽ tất nhiên và còn có những lời nói bất kính về cha mẹ mình. Tôi không thể tin được điều đó. Cũng may, Ivanka nhà tôi không như vậy. Con bé rất điềm đạm, thông minh và lễ phép khi nói về cuộc sống và gia đình mình. Con bé cũng tỏ ra rất trân trọng những may mắn mà mình được hưởng. Tôi thực sự rất tự hào về đứa con gái bé bỏng Ivanka của mình.

Phải chấp nhận sự thật rằng trong cuộc sống có rất nhiều thứ chúng ta không thể làm được. Thật hoang đường khi có ai đó nói với con cái mình rằng chúng có thể làm được mọi thứ chúng muốn; bởi có nhiều điều thực sự là không thể. Tuy nhiên, không ai trong chúng ta muốn làm nản lòng con cái. Thế nên vấn đề là hãy trở thành người lạc quan nhưng phải luôn tỉnh táo để có thể giành thắng lợi trong mọi trận chiến của cuộc sống. Khi nghĩ mình có thể chiến thắng, hãy nỗ lực hết sức và đừng bao giờ bỏ cuộc, nhưng bạn cũng cần phải

biết rõ thực lực của bản thân.

Mọi người đều nói với tôi rằng tôi có thể thành công trong bất cứ lĩnh vực gì, nhưng điều đó không đúng. Tôi chỉ là một chủ thầu xây dựng và sau này may mắn được xuất hiện trên màn ảnh truyền hình rồi trở thành một nhân vật truyền hình nổi tiếng. Đây là những việc mà tôi có thể làm và đã dồn rất nhiều tâm huyết để có thể hoàn thành tốt. Tuy nhiên, cũng có những việc tôi không thể nào làm nổi. Tôi không thạo về máy vi tính. Tôi biết rằng dù có cố gắng đến mấy thì cũng chẳng làm nên trò trống gì khi tiếp xúc với máy tính. Tôi không đam mê máy tính như những doanh nhân thuộc thời đại công nghệ thông tin khác. Những chiếc máy vi tính không khiến tôi cảm thấy thích thú chút nào.

Trong cuộc sống, chúng ta sẽ gặp phải rất nhiều thách thức và trở ngại. Chúng ta không thể vượt qua được tất cả thử thách đó, nhưng chúng ta có thể đối mặt và quyết tâm thực hiện bằng được những gì chúng ta cảm thấy hứng thú và tin rằng mình có thể làm được. Đối với bất kỳ dự án nào cũng vậy, tôi sẽ không cho phép bất cứ ai trong tổ chức của mình bỏ cuộc một khi tôi nhận thấy vẫn còn khả năng thành công. Năm 1974, tôi đã mua một mảnh đất để xây dựng tòa nhà Trump Place(*) ở Riverside Drive, phía Thượng tây New York và phải đến tận năm 2008, công trình này mới hoàn thành. Dù mắc kẹt với công trình này hơn 30 năm, nhưng tôi chưa bao giờ có ý định từ bỏ.

(*) Cao ốc phức hợp dọc sông Hudson.

Ra khỏi vùng an toàn

Độc giả của tạp chí Business Week đã bình chọn tôi là “Nhà lãnh đạo doanh nghiệp tài ba nhất thế giới”. Tôi không biết liệu điều đó có đúng không vì quanh tôi còn có rất nhiều đối thủ đáng gờm. Nhưng dù sao tôi cũng vinh dự khi nhận được danh hiệu này bởi tôi tự hào vì mình có khả năng cạnh tranh cùng sự nỗ lực để vượt qua nhiều người khác. Để đạt được những thành quả ngày càng lớn hơn, bạn phải thường xuyên tự đặt ra thử thách cho chính mình. Và để làm được điều đó, bạn buộc phải bước ra khỏi vùng an toàn hiện tại của mình. Có thể nói New York là nơi diễn ra sự cạnh tranh khốc liệt nhất trong nhiều lĩnh vực, vì vậy, dù đã trở thành một trong những người kinh doanh bất động sản đình đám nhưng tôi vẫn luôn giữ tinh thần làm việc cao độ và không ngừng cố gắng để có thể hoàn thành mọi việc một cách tốt nhất. Tôi cũng phải chiến đấu với chính bản

thân bằng cách tự đặt ra những thử thách cho mình để duy trì đà làm việc. Tôi luôn cố gắng phấn đấu hết mình, bất kể thành công đạt được là nhiều hay ít. Thương hiệu Trump là một ví dụ. Giờ đây, đó là một trong những thương hiệu có giá trị và nổi tiếng nhất thế giới. Thương hiệu này biểu trưng cho những gì tốt đẹp nhất trong cuộc sống. Khi đi tìm một nhãn hàng vodka để gắn thương hiệu Trump, tôi chỉ tìm loại vodka tốt nhất và mang lại lợi nhuận cao nhất. Tôi muốn phân phối sản phẩm đến tay người tiêu dùng với phong cách thể hiện đúng chất thương hiệu Trump. Và cuối cùng tôi đã tìm ra loại vodka đó. Tôi cũng tiến hành tương tự với các dòng sản phẩm áo sơ mi, cà vạt và com-lê được bán trong các cửa hàng của Macy's và mọi việc đều rất thuận lợi. Tôi luôn tâm niệm phải phân phối những sản phẩm tốt nhất, vì đó là những sản phẩm gắn liền với tên tuổi của tôi.

Có người từng hỏi tôi tại sao tôi không bao giờ tự hài lòng với chính mình. Câu trả lời thật đơn giản: tự bằng lòng không phải là tính cách của tôi. Nếu làm thế, tôi đã không phải là Donald Trump. Kinh nghiệm thực tế đã cho tôi thấy điều đó. Nếu ngủ quên trên chiến thắng thì bạn sẽ bị loại khỏi cuộc chơi ngay lập tức. Vào cuối những năm 1980, tôi những tưởng mình đã thành công và không cần phải làm việc vất vả nữa. Nhưng sau đó, tôi nhanh chóng hiểu ra rằng thế giới này không ngừng thay đổi và nếu cứ đứng yên, bạn sẽ nhanh chóng bị tụt hậu.

Tôi thích sống một cuộc sống vượt xa những người bình thường – không phải vì tiền mà vì niềm vui và hạnh phúc khi làm những công việc mình yêu thích. Tôi sẽ không bao giờ từ bỏ niềm khát khao đó. Tôi nhận thấy những người kinh doanh bất động sản không hề có khái niệm nghỉ hưu. Họ không ngừng đàm phán và ký kết các hợp đồng buôn bán ngay cả khi đã ở độ tuổi 80, 90. Và có lẽ niềm say mê công việc chính là lý do khiến họ luôn làm việc không ngừng nghỉ.

Hãy hành động

Những ước mơ lớn lao chính là động lực thúc đẩy cho thành công của bạn. Bạn sẽ không thể gặt hái được gì nếu không biết mơ ước, nhưng bạn cũng cần phải có đủ ý chí và nghị lực để biến những ước mơ đó trở thành hiện thực. Một khi đã đặt ra mục tiêu, bạn phải tìm kiếm ngay cơ hội để biến chúng thành hiện thực. Nếu bạn do dự, không dám nắm bắt khi cơ hội đến với mình thì chính sự e sợ thất bại đó sẽ trì hoãn thành công của bạn. Hãy vượt qua nỗi sợ hãi này, vì nếu bạn tạo cho mình thói quen trì hoãn thì tất cả các mục tiêu sau này của bạn cũng sẽ trở thành những lời hứa suông không bao giờ

được thực hiện. Hãy luôn tự giữ lời hứa với chính mình bằng cách tạo ra thói quen hành động vì những mục tiêu của bản thân.

Sau khi xác định được công việc mình yêu thích, bạn phải bắt đầu hành động ngay. Tôi bắt đầu mua bán nhà đất khi còn đang là sinh viên của trường Tài Chính Wharton. Ngay từ bây giờ, bạn nên nhanh chóng bắt tay vào làm công việc mà mình yêu thích theo khả năng của bạn. Tôi tin rằng điều đó sẽ khiến bạn thấy vui vẻ và thoải mái. Bạn cũng nên nghiên cứu sách vở và học hỏi từ những người có kinh nghiệm trong cùng lĩnh vực. Đừng ngồi đợi tới thời điểm "chín muồi" hay đợi đến khi mình phải thật hoàn hảo. Điều đó sẽ không bao giờ xảy ra. Hãy bắt đầu ngay lập tức. Bạn sẽ học hỏi và rút kinh nghiệm từ thực tế làm việc nhiều hơn từ bất cứ cách nào khác.

Bạn phải học tập, tích lũy kiến thức; bạn phải đi theo đúng ngành nghề mình yêu thích và phải ra thực tế cuộc sống để bắt tay vào hành động. Hãy bước ra thế giới bên ngoài và hoàn thành mục tiêu của chính mình.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Để làm tốt nhất một công việc nào đó, bạn cần phải có đam mê. Nhưng điều đó không hề dễ dàng vì hầu hết chúng ta đều được nhồi nhét từ nhỏ rằng làm việc là một trách nhiệm chứ không phải là niềm vui. Cha mẹ, thầy cô luôn nói với chúng ta rằng hãy học tập chăm chỉ đi, rồi thời gian còn lại chúng ta sẽ được làm thứ mình yêu thích. Thế nên ta luôn thấy chơi Dodgeball(*) sẽ vui hơn nhiều so với việc học. Rồi khi đến tuổi trưởng thành, bạn sẽ phải lựa chọn nghề nghiệp và hầu hết chúng ta đều không có sự chuẩn bị trước. Chúng ta không thể hình dung công việc sẽ thú vị thế nào bởi vì những gì được dạy khiến chúng ta nghĩ khác.

(*) Môn thể thao đồng đội truyền thống được dạy trong các trường học của Mỹ và Canada như một môn giáo dục thể chất.

Vì vậy, chúng ta thường tìm việc làm theo ý muốn của cha mẹ hoặc chỉ nhắm vào những công việc có thể mang lại cho ta nguồn thu nhập ngất ngưỡng hay một vị trí cao trong xã hội. Khi đó việc bạn có yêu thích công việc đó hay không cũng không còn quan trọng và không ảnh hưởng gì đến quyết định lựa chọn công việc của bạn nữa. Địa vị và tiền bạc luôn là sự cám dỗ nguy hiểm đối với những người trẻ tuổi khi quyết định lựa chọn nghề nghiệp. Hầu hết thanh niên đều hướng đến những nghề có thể gây ấn tượng với người khác và đó là những quyết định vô cùng nguy hiểm.

Cha tôi là dân nhập cư gốc Ba Lan. Ông là một nhà thiết kế áo vét và áo khoác nữ tại khu may mặc của thành phố New York. Ông thường xin nghỉ việc ở công ty này để đi tìm việc ở công ty khác. Tôi cảm thấy ông rất vui vẻ trong công việc, nhưng nếu vui vẻ thì tại sao ông lại luôn thay đổi chỗ làm như vậy? Lúc còn bé, tôi không tài nào hiểu được điều đó. Nhưng tới giờ tôi đã hiểu, đó là vì cha tôi luôn muốn làm những điều ông yêu thích. Tình yêu với nghề thiết kế đã thôi thúc cha tôi nghỉ việc bất cứ khi nào ông chủ làm hỏng các mẫu thiết kế của ông, thay thế bằng chất liệu rẻ tiền hơn hay làm điều gì đó trái với những nguyên tắc của ông. Niềm đam mê công việc khiến ông có đủ nghị lực để tự trụ vững. Thật điên rồ khi một công nhân làm việc cho một dây chuyền lắp ráp dù rất ghét công việc mình đang làm nhưng lại vô cùng lo lắng về việc bị thất nghiệp. Nếu không thích công việc đó, bạn chẳng cần phải lo lắng và sợ bị mất việc. Mà nếu không phải đang làm những gì mình yêu thích, bạn sẽ chẳng bao giờ cảm thấy an tâm trong công việc. Bạn sẽ sống trong nỗi sợ hãi "bị hở sườn". Nhưng khi đã được làm những việc mà mình hứng thú, bạn sẽ có quan điểm "phải thành công" – quan điểm bạn cần phải có để thành công – cho dù có phải thay đổi công việc và không còn được bao bọc trong những điều kiện thuận lợi.

Một người bạn của tôi là bác sĩ đã quyết định làm những gì mình muốn khi còn học trung học. Anh ta muốn đi con đường ngắn nhất để đạt được địa vị và danh vọng. Chưa bao giờ anh ta suy nghĩ xem mình có thực sự yêu thích công việc đó hay không. Giờ đây, anh ta thấy hối hận vì sự lựa chọn của mình và luôn than vãn với tôi rằng anh ta ghét công việc đó tới mức nào. Nhiều người nghĩ rằng chỉ cần làm một công việc nào đó có thể đảm bảo về mặt tài chính là được, nhưng thực tế, những người hạnh phúc nhất lại là những người có thể tìm thấy niềm đam mê trong công việc. Tìm được niềm yêu thích trong công việc chính là một sự khởi đầu tốt. Và khi đã tìm thấy công việc mình yêu thích thì có nghĩa bạn đã gần đến được với thành công.

Lúc mới khởi nghiệp, tôi đã muốn trở thành một nhà làm phim, nhưng tôi thấy các bài học ở trường thật tẻ nhạt. Vì vậy, tôi đã bắt đầu với The Learning Annex – điều tôi vẫn nghĩ mình làm chỉ để kiếm tiền. Có lúc tôi còn nghĩ rằng đây chỉ là công việc tạm thời để kiếm tiền nhằm phục vụ cho mục đích làm phim của mình. Nhưng rồi tôi sớm nhận ra mình thực sự yêu thích việc học hành. Sẽ thật tuyệt vời nếu suốt quãng đời còn lại tôi vẫn có thể là một sinh viên. Tôi thích học hỏi những điều mới lạ. Bất cứ khi nào bước chân vào hiệu sách, tôi đều bị cuốn hút bởi khu sách sống đẹp và sẽ ở đó hàng giờ liền để xem kỹ tất cả các tựa sách. Tôi cũng đã mời nhiều chuyên gia viết sách sống đẹp đến thuyết giảng ở The Learning Annex. Tôi

thấy hứng thú khi được học hỏi từ những người này và tôi biết các khách hàng của tôi cũng vậy.

Tôi gắn bó với The Learning Annex bởi làm việc ở đó rất thú vị và việc điều hành tổ chức này chính là công việc tuyệt vời nhất đối với tôi. Điều đó không đơn thuần là công việc mà chính là đam mê của tôi. Tôi luôn có cơ hội học hỏi từ những giáo viên xuất sắc nhất trên thế giới. Tôi tìm kiếm những người có uy tín thực sự và thuyết phục họ tới thuyết giảng cho các sinh viên của The Learning Annex, trong đó có cả tôi. Nó giống như khi bạn khám phá ra một nhà hàng có phong cảnh tuyệt đẹp với thức ăn tuyệt ngon và chia sẻ thông tin đó với bạn bè. Tìm và mời được những giáo viên tuyệt vời trên thế giới đến thuyết giảng cho các sinh viên của The Learning Annex là niềm hạnh phúc lớn lao của tôi. Tôi có tài trong việc này. Và lúc này thanh thế chỉ là một lợi ích cộng thêm, bởi khi làm bất cứ công việc gì, chỉ cần làm tốt, tự khắc bạn sẽ tạo nên uy tín. Và sự thật là tôi đang kiếm ra hàng đống tiền nhờ vào uy tín của mình. Hãy làm tốt những việc bạn yêu thích rồi tiền sẽ tự chảy vào túi bạn. Điều đó hoàn toàn đúng với tôi và tôi tin chắc rằng nó cũng sẽ đúng với bạn.

Tôi từng có một nhân viên rất giỏi nhưng anh ta lại không hề đam mê công việc của mình. Với anh ta, công việc chỉ là một công cụ để kiếm tiền. Và tôi đã sa thải anh ta. Mọi người đều sửng sốt chất vấn tôi: “Sao ông có thể làm như vậy? Anh ta rất thạo việc mà?”. Nhưng tôi không muốn có những nhân viên làm việc mà không có đam mê. Tôi tin chắc rồi họ cũng sẽ làm cho công ty sụp đổ. Nếu định làm việc ở The Learning Annex, bạn phải thật sự nhiệt huyết với công việc. Còn nếu chỉ đơn thuần muốn kiếm một việc làm, mời bạn đi nơi khác. Vài năm sau đó, chính người đàn ông bị tôi sa thải đã viết cho tôi một lá thư lời lẽ khá cảm động để cảm ơn tôi vì đã sa thải anh ta. Sau khi bị sa thải, anh ta đi du lịch vòng quanh thế giới và bắt đầu viết về những chuyến đi của mình.

Hiện nay, anh ta đã trở thành một nhà văn nổi tiếng, chuyên viết về đề tài du lịch và đã xuất bản một vài cuốn sách. Thậm chí thỉnh thoảng anh ta còn đến The Learning Annex để thuyết giảng về kỹ năng viết. Tôi biết anh ta đã tìm thấy niềm đam mê thực sự và rất thành công với nó.

Đừng bao giờ làm bất cứ công việc gì chỉ vì tiền mà hãy bằng tất cả lòng đam mê. Yêu thích công việc mình làm chính là nguồn gốc để gặt hái thành công. Hãy tìm kiếm công việc khiến mình thực sự say mê, khi đó bạn sẽ có nhiệt huyết để vượt qua mọi thử thách, đứng

dậy sau thất bại và trụ vững qua những thời kỳ khó khăn nhất. Tuy tiền bạc là thứ không thể thiếu nhưng cũng không phải là tất cả. Hãy tìm cho mình một mục tiêu có giá trị cao quý hơn thay cho tiền bạc. Và để trở thành người chiến thắng trong cuộc sống, bạn phải tìm thấy niềm đam mê, bước ra khỏi những điều kiện thuận lợi hiện tại và bắt tay vào hành động. Hãy học cách vượt qua áp lực, đứng dậy từ những vấp ngã và đừng bao giờ bỏ cuộc.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Tìm kiếm niềm đam mê và tình yêu đối với công việc mình làm.

◆ Đừng chỉ vì tiền mà tự ép mình phải làm những công việc bản thân không yêu thích.

◆ Tâm huyết và cố gắng hết sức với công việc đang làm, chắc chắn bạn sẽ gặt hái những thành quả tốt đẹp.

◆ Đặt ra các mục tiêu nghề nghiệp khác ngoài tiền bạc.

◆ Hãy hiểu rằng niềm đam mê sẽ chinh phục mọi nỗi sợ hãi.

◆ Biến niềm đam mê của bạn thành những hành động thường xuyên và liên tục.

◆ Tìm ra niềm vui trong công việc.

◆ Tập trung vào việc tìm ra giải pháp thay vì quan trọng hóa vấn đề.

◆ Hãy đối mặt với áp lực bằng cách không để ý đến những suy nghĩ và quan điểm tiêu cực của người khác.

◆ Phải biết rút kinh nghiệm từ những sai lầm, nhưng không được để chúng làm bạn nản lòng.

◆ Giữ cho mình một ý chí mạnh mẽ và không bao giờ được bỏ cuộc.

◆ Bước ra khỏi hoàn cảnh thuận lợi hiện tại của bản thân.

3
BẢN NĂNG CƠ BẢN

Tôi thực sự tin rằng nếu tài giỏi và thông minh, bạn hoàn toàn có thể hành động theo bản năng của mình.

Trong một số tình huống cần thiết, bạn cần phải đi ngược lại xu hướng chung. Sự thật là tôi vẫn thường làm ngược lại với những gì mọi người vẫn nghĩ trong một số thương vụ quan trọng.

Năm năm đầu tiên hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, tôi và cha tôi đã mua và cải tạo lại những ngôi nhà ở quận Brooklyn và Queens. Nhưng rồi tôi quyết định phát triển bất động sản ở Manhattan, vì theo tôi, trong tương lai Manhattan sẽ trở thành một trung tâm lớn. Cha tôi đã đạt được rất nhiều thành công nhưng không phải ở Manhattan. Mọi người khuyên tôi đừng đầu tư vì cho rằng sẽ không làm được gì ở Manhattan. Thời điểm đó tôi không có nhiều tiền nhưng đã bắt đầu gặt hái được nhiều thành công ở Brooklyn và Queens, nhưng đối với Manhattan thì tôi chưa có bất kỳ mối quan hệ nào ở đây cả.

Mùa hè năm 1973, Công ty đường sắt Penn Central đang trên bờ vực phá sản. Trong số các tài sản còn sót lại của Penn Central tại phố 60 và phố 30 phía Tây có khu đất bỏ hoang rộng 100 mẫu ở Manhattan. Khu đất này nhìn ra sông; và ngay từ lúc vừa nhìn thấy khu đất này, tôi đã thấy nó sẽ là một nơi rất có tiềm năng. Thời đó, những vùng lân cận ở khu phía Tây bị coi là những vùng đất nguy hiểm và không một ai tới sinh sống vì nơi đó có những kẻ buôn bán thuốc phiện và các khu nhà tồi tàn dành cho những người vô gia cư. Tuy nhiên, tôi thấy có thể dễ dàng thay đổi thực trạng này. Cách công viên trung tâm vài dãy nhà, có rất nhiều khu nhà cổ bằng đá kết nâu lộng lẫy trên đường số 84 ở phía Tây. Điều đó khiến tôi tin chắc rằng một

ngày nào đó mọi người sẽ nhận ra giá trị của khu đất này.

Mọi người nói rằng tôi sẽ không thể giành được quyền sở hữu cũng như cải tạo được khu đất này vì không một ai quan tâm tới nó. Cả thành phố đang chìm trong khó khăn, và tình hình cũng không mấy sáng sủa cho những người làm công tác quy hoạch phát triển. Một trong những rắc rối chúng tôi gặp phải là vấn đề về giấy phép; rất ít các khu nhà mới được cấp giấy phép xây dựng. Dù thế nào tôi cũng vẫn kiên quyết thực hiện bởi bản năng luôn mách bảo tôi rằng nơi đây sẽ sớm phát triển thành một trung tâm lớn. Bạn có biết tôi đã phải cố gắng thế nào để không tuột mất cơ hội này không? Tôi đã gặp và ký hợp đồng mua bán với người chịu trách nhiệm thanh lý các tài sản của Công ty đường sắt Penn Central. Tôi xin phê chuẩn về việc phân chia khu vực, đấu tranh với hội đồng nhân dân và còn đến trước cả hội đồng quy hoạch thành phố cũng như hội đồng định giá để thuyết phục, cố giành cho được khu đất đó.

Vấn đề còn lại là thời gian. Cũng vào thời gian đó, tôi bắt đầu cho cải tạo khách sạn Commodore thành Grand Hyatt. Hai dự án này đã đem lại cho tôi một thành công ngoài mong đợi. Ngày 29 tháng 7 năm 1974, tôi giành được quyền mua hai khu đất ở phía bờ sông của Công ty đường sắt Penn Central – từ phố 59 đến phố 72 và từ phố 34 đến phố 39 phía tây với giá 62 triệu đô-la - không thiếu một xu. Tất cả là do tôi hành động theo bản năng của mình và không chịu lùi bước.

Một thương vụ khác cũng hấp dẫn không kém là việc mua tòa nhà số 40 Phố Wall. Thời điểm năm 1930, tòa nhà này được xem là tòa nhà cao nhất thế giới. Tuy nhiên, năm 1931, nó đã phải nhường lại danh hiệu này cho tòa nhà Chrysler và Empire State, chỉ còn là tòa nhà cao nhất khu thương mại Manhattan. Sau đó nó lại đánh mất vị thế khi Trung tâm Thương mại Thế giới được xây dựng vào năm 1972. Nhưng kể từ ngày Trung tâm Thương mại Thế giới bị đánh sập thì tòa nhà 72 tầng của tôi ở 40 Phố Wall lại trở thành tòa nhà cao nhất khu thương mại Manhattan.

Năm 1993, thị trường tuột dốc dữ dội và các hoạt động tài chính của tôi cũng lao đao không kém. Tôi gặp nhiều khó khăn và lẽ ra không nên thực hiện bất cứ một giao dịch nào lúc này. Tuy nhiên tôi đã bỏ ra 1 triệu đô- la để mua tòa nhà ở 40 Phố Wall và sau đó còn phải chi khá nhiều tiền cho chi phí tu sửa. Mọi người đều không hiểu tại sao tôi lại dám hành động như vậy và cho rằng đó là một điều vô cùng xuẩn ngốc. Thế nhưng tôi hoàn toàn có lý do để làm vậy vì mới đây, tôi đã từ chối lời đề nghị bán lại tòa nhà với giá 535 triệu đô-la. Điều

đó thật ngạc nhiên phải không? Tôi biết tôi đã mạo hiểm, nhưng sự mạo hiểm đó một phần là do bản năng tôi mách bảo và nó đã đem lại cho tôi một khoản lợi khổng lồ.

Khoảng thời gian tôi phải gom góp cho đủ số tiền 1 triệu đô quả thật không hề dễ dàng. Tôi phải đến gặp và đề nghị tới 4, 5 nhà kinh doanh bất động sản giỏi nhất ở New York cùng hợp tác thực hiện thương vụ này nhưng chẳng ai buồn quan tâm và còn cho rằng tôi sẽ thất bại. Các công ty bất động sản lớn đều từ chối lời đề nghị của tôi. Tôi nói: "50 – 50 đi. Tôi sẽ chi nửa triệu đô-la". Với họ, nửa triệu đô-la chỉ là một khoản tiền nhỏ, nhưng tất cả đều từ chối. Chỉ có duy nhất một người tỏ ra thích thú với vụ này là Jerry Speyer, một doanh nhân tầm cỡ về kinh doanh bất động sản của công ty Tishman Speyer. Anh ta đã nói với tôi: "Đó là một mỏ tiền đấy".

Và quả thật đó là một mỏ tiền. Tôi đã kiếm được rất nhiều tiền từ tòa nhà đó. Thế nhưng trước đó hai trong số những người kinh doanh bất động sản mà tôi cố gắng xin hợp tác đã nói với tôi rằng đó là thương vụ tồi tệ nhất mà họ sẽ không bao giờ dính dáng đến. Thật đáng tiếc, bởi tôi nghĩ nếu có khả năng vượt lên để đi ngược lại xu thế và chịu ứng ra nửa triệu đô-la, họ có thể đã kiếm được 270 triệu đô-la hoặc thậm chí nhiều hơn thế.

Bất chấp lời bàn ra của mọi người, tôi vẫn mua tòa nhà số 40 Phố Wall. Đó là tòa nhà 72 tầng với tổng diện tích 120 ngàn mét vuông. Chỉ cần cho thuê các gian hàng bán lẻ thôi thì tôi cũng có thể hòa vốn, vậy thì làm sao có thể thất bại chứ? Thực tế khi đó tình hình kinh doanh bất động sản ở khu thương mại Manhattan vô cùng tăm tối và rất ít người có thể nhận thấy giá trị của tòa nhà. Vì vậy tôi đã phải tự mình trang trải 1 triệu đô-la và chấp nhận chịu mọi rủi ro. Tôi thích đi ngược lại xu hướng chung. Tôi thấy việc đi ngược lại xu hướng chung và nghe theo sự mách bảo của bản năng là rất quan trọng – tất nhiên bạn phải tin mình có khả năng.

Thực sự thương vụ đó béo bở hơn tôi tưởng nhiều. Tôi đã có được tòa nhà mà không phải trả một khoản tiền nào. Tôi không chấp nhận mức thuế ấn định cho tòa nhà và xin cắt giảm được 4 triệu đô-la. Ban đầu, tôi dàn xếp để trả cho thành phố số tiền nhiều hơn số tiền mua tòa nhà. Sau đó, tôi nhận lại tiền thuế, vì thế tôi không những không mất tiền mà còn có lời khi mua tòa nhà này – và ngày nay đó là cả một cơ đồ. Thật kỳ diệu khi ban đầu, dự án này hoàn toàn chỉ là một con số không, nhưng chỉ sau một thời gian ngắn, con số không đó trở thành một gia tài khổng lồ.

Bạn phải biết mình đang làm gì. Bạn phải có niềm tin vào bản thân

và tin rằng những điều bạn đang làm là đúng. Bạn sẽ gặt hái được những thành công rực rỡ nhất khi đi ngược lại xu hướng chung. Nhiều người thường thuê và trả cho bên tư vấn rất nhiều tiền nhưng đó chỉ là sự lãng phí thời gian và tiền bạc. Thay vào đó, bạn hãy tìm hiểu thật kỹ lĩnh vực kinh doanh của mình, nắm bắt tất cả các vấn đề, tham khảo ý kiến của người khác và hãy hành động theo bản năng.

Mỗi người trong chúng ta đều mang trong mình những bản năng sống. Điều quan trọng nhất là phải biết cách sử dụng chúng. Có thể bạn có những thành tích học tập thật tuyệt vời, nhưng nếu không phát huy được bản năng của mình, bạn sẽ gặp khó khăn khi muốn vươn đến đỉnh cao và đứng vững ở đó. Tuy nhiên, vẫn có rất nhiều người không tin tưởng vào chính bản năng của mình và đa phần đều bỏ qua những linh cảm tự nhiên của bản thân.

Không ai có thể giải thích chính xác lý do tồn tại và cơ chế hoạt động của bản năng. Đôi khi chúng ta vẫn có một cảm giác như kiểu bản năng mách bảo về những điều nên hoặc không nên làm cho dù không vì bất cứ lý do thỏa đáng nào. Hầu hết các doanh nhân thành đạt nhất đều biết mình có những bản năng tuyệt vời và nhờ đó họ có thể đưa ra các quyết định sáng suốt, nhưng chính họ cũng không hiểu bản năng đó hoạt động thế nào.

Các nhà khoa học cho rằng não bộ có khả năng nắm bắt và ghi nhận lại mọi hoạt động trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Và tới khi phải đối mặt với một tình huống mới, chúng ta có thể linh cảm và tiên đoán trước kết quả bởi chúng ta đã trải qua những tình huống tương tự như vậy. Tôi đã quen với việc ký kết hợp đồng tới mức tôi có thể thấu hiểu mọi sắc thái trong mỗi giai đoạn của quá trình ký kết. Tôi biết khi nào người ta đang trì hoãn thời gian, không thực sự nghiêm túc hoặc đang làm lãng phí thời gian của tôi. Tôi biết khi nào người ta đang nói dối hay có thể nhận ra những dấu hiệu cho thấy có điều bất ổn với một thương vụ nào đó. Tôi cũng nắm bắt được khi nào đối thủ của mình đang yếu thế và khi nào tôi nên giáng đòn quyết định.

Các nhà khoa học cũng cho rằng bản năng tồn tại các tế bào thần kinh có liên kết với cơ quan trực giác của não bộ. Trên thực tế, bằng bản năng của mình, tôi có thể cảm nhận được việc gì là đúng hay sai. Ví dụ, chỉ trong mấy giây gặp gỡ với Mark Burnett – người sáng tạo nên The Apprentice, tôi nhận thấy mình thực sự có cảm tình với ông và tin chắc rằng sẽ thoải mái khi làm việc cùng nhau.

Không hiểu vì lý do gì, nhưng tôi thấy Mark Burnett là người hoàn

toàn đáng tin tưởng, dù với tư cách một người bình thường hay một chuyên gia. Khi ký hợp đồng với Mark Burnett, tôi hoàn toàn không vì điều gì khác ngoài sự mách bảo của bản năng và một cái bắt tay đầy tin tưởng. Mặt khác, tôi cũng đã gặp nhiều người mà tôi không hề có thiện cảm dù chẳng có bất cứ lý do cụ thể nào. Từ kinh nghiệm của bản thân, tôi đã học được cách tin tưởng vào bản năng của mình và thận trọng với những người khác.

Một lần, tôi nhận được một cú điện thoại nói rằng CBS muốn sử dụng sân băng Wollman, một nơi rất tuyệt vời mà tôi đã cho xây dựng và đi vào hoạt động ở công viên trung tâm. Họ muốn tổ chức ghi hình trực tiếp phần kết Survivor ở đó. Tôi không chắc đó là một ý tưởng sáng suốt vì có thể trời sẽ mưa. Khi đó chúng tôi sẽ phải làm gì?

Nếu trời mưa, trông tôi sẽ giống một thằng ngốc. Tóc của tôi sẽ bị bết lại, nhưng ít ra mọi người có thể thấy đó là tóc thật. Gần đây một tờ báo nổi tiếng đã cho đăng một bài báo về tôi rằng: “Trump thật tài giỏi. Ông ta thật tuyệt vời. Ông ta làm mọi người kinh ngạc nhưng mớ tóc giả của Trump thì thật kinh khủng”. Bài báo đó nói rằng tôi đội tóc giả. Vì thế nếu tình huống đó xảy ra thì cứ coi như đó là cách để tôi đính chính lại thông tin sai lệch của bài báo.

Thế là tôi đồng ý và Survivor được khởi quay phần kết tại sân băng Wollman. Khi đó Mark Burnett, người tôi chưa từng gặp mặt, cũng tham dự. Tôi biết ông là người tạo nên Survivor. Chúng tôi gặp mặt và nói chuyện với nhau, và thật ngạc nhiên, ngay lập tức tôi cảm thấy ngưỡng mộ Mark Burnett. Bối cảnh mà những người thực hiện Survivor dựng ở sân băng Wollman là một khu rừng nhiệt đới nhìn ra Manhattan. Nó rất đẹp và họ đã hoàn thành rất tốt công việc của mình.

Mark Burnett nói với tôi: “Donald, à không, ngài Trump, tôi muốn có một cuộc hẹn với ngài. Tôi có một ý tưởng”.

- Ý tưởng gì vậy? – Tôi hỏi.

- Tôi muốn làm một chương trình với ngài.

- Ồ, tất cả mọi người đều muốn làm chương trình với tôi.

Những người khác cũng muốn mời tôi cùng họ thực hiện một chương trình truyền hình thực tế với hàng loạt máy quay theo sát tôi. Điều đó là không thể. Tôi không thể để các máy quay kè kè bên cạnh

mình khi đang làm việc. Vì thế tôi đã từ chối lời đề nghị của hầu hết các hãng truyền hình khác.

Hôm sau, Burnett đến văn phòng tôi và trao đổi với tôi về chương trình mà ông dự định sẽ thực hiện. Ông nói với tôi về thể thức của The Apprentice, sau khi nghe xong, tôi trả lời: "Thật tuyệt vời vì anh thực sự không lẽo đẽo bám theo tôi mà chỉ quan sát bọn trẻ. Tôi có một phòng họp mà ở đó tôi có thể mặc sức nguyền rủa như một kẻ mất trí. Mà tôi càng điên khùng bao nhiêu thì chương trình càng được xếp hạng cao bấy nhiêu". Và cuối cùng, tôi đã đồng ý: "Được. Tôi thích ý tưởng đó". Chúng tôi bắt tay và trở thành đối tác của nhau, lợi nhuận chia 50 -50.

Sau đó, một trong những đại diện lớn nhất của tôi ở Hollywood đã gọi cho tôi và nói: "Tôi nghe nói ngài đã đồng ý làm một chương trình truyền hình thực tế mang tên The Apprentice. Tôi không muốn ngài tham gia chương trình đó. Trước đây lịch sử truyền hình chưa có bất cứ chương trình nào nói về doanh nhân, chưa bao giờ". Tôi đáp lại: "Tôi biết, anh nói đúng. Nhưng tôi đã bắt tay với Burnett!".

Lời nói là vàng

Một điều vô cùng quan trọng bạn cần nhớ: Khi đã bắt tay hợp tác với ai, bạn phải tôn trọng quyết định của chính mình. Bắt tay với ai đồng nghĩa với việc bạn đang giao kết một hợp đồng với người đó. Đã nói là phải giữ lời. Sau khi bắt tay hợp tác, nếu bạn nuốt lời, sẽ không còn ai tin tưởng bạn. Người đại diện của tôi không hề quan tâm tới điều đó. Anh ta đã gọi điện và nói với Mark Burnett về việc hủy bỏ hợp đồng.

Mark gọi điện lại cho tôi và nói: "Người đại diện của ngài đã gọi điện cho tôi và xin hủy thực hiện chương trình The Apprentice". Tôi nói: "Mark, tuy không biết có phải đó là quyết định đúng đắn hay không, nhưng tôi đã bắt tay với anh, tôi sẽ thực hiện ký kết của mình". Người đại diện của tôi cho biết 98% các chương trình này trên ti vi đều thất bại. Dù không hề biết điều đó, nhưng khi gặp Mark, có điều gì đó mách bảo với tôi rằng Mark là một người tốt và công việc này sẽ tiến triển thuận lợi. Và vì đã bắt tay với Mark nên tôi quyết định sẽ thực hiện đến cùng.

Sau đó, khi chúng tôi thông báo về chương trình The Apprentice, NBC và các hãng truyền hình khác đều cố giành bằng được quyền phát sóng chương trình. Hãng truyền hình ABC giành chiến thắng, nhưng Michael Eisner đã cố cải biến chương trình theo ý những người trong

công ty của anh ta, vì thế chúng tôi quyết định ngừng làm việc với hãng này để hợp tác với NBC, do Jeff Zucker điều hành. Đây là một con người thực sự tuyệt vời và đặc biệt rất yêu thích chương trình này. Khi được trình chiếu, The Apprentice đã lọt vào vị trí số 10 ngay trong tuần đầu tiên phát sóng. Quả là một con số ấn tượng! Sau đó The Apprentice vươn lên đứng ở vị trí số 8, số 5, rồi số 3. Và cuối cùng, vượt qua những đối thủ lớn, những chương trình có tiếng từ trước, The Apprentice đã trở thành chương trình được yêu thích số 1 trên truyền hình trong tuần.

Tôi thực sự bất ngờ khi trở thành một ngôi sao truyền hình được nhiều người mến mộ. Bạn có thể tin được điều đó không? Một người kinh doanh bất động sản như tôi đã trở thành một ngôi sao truyền hình? Tôi sẽ không bao giờ quên lần đến tham dự liên hoan nghệ thuật diễn xuất ở trung tâm Lincoln. Tất cả các hãng truyền hình đều đưa tới đây những chương trình để quảng cáo cho một mùa công chiếu mới. Các ngôi sao lớn đều có mặt ở đó: Whoopi Goldberg, Rob Lowe và rất nhiều tên tuổi khác. Tại thời điểm đó, chương trình của tôi không chỉ đứng ở vị trí số 1 mà đã trở thành chương trình mới duy nhất làm về doanh nhân của NBC vẫn tồn tại.

Sau khi The Apprentice trở thành chương trình truyền hình số 1, tôi nhận được điện thoại của người đại diện. Anh ta nói rằng: “Ngài Donald. Xin chúc mừng ngài. Ngài đã bước lên vị trí số 1. Tôi muốn đến gặp ngài”.

- Anh muốn gặp tôi vì việc gì? - Tôi hỏi.

Anh ta trả lời: “À, tôi nghĩ là mình được quyền nhận một khoản hoa hồng”.

Bạn tin nổi điều nực cười này không? Tôi nói với anh ta: “Thật sao, chính anh đã phản đối việc này mà”.

- Ồ, tôi biết, nhưng thật ra thì tôi đã không thực sự phản đối đâu.

- Thế anh nghĩ mình nên nhận bao nhiêu tiền hoa hồng? – Tôi hỏi lại.

- Tôi nghĩ 3 triệu đô-la là thích hợp thưa ông. - Anh ta trả lời.

- Anh bị sa thải! - Tôi trả lời.

Đôi khi bạn thành công là nhờ làm liều

Khi hãng truyền hình NBC đồng ý hợp tác thực hiện chương trình The Apprentice, rất ít người nghĩ rằng chương trình sẽ thành công. Khi đó NBC thậm chí còn không có sự lựa chọn nào khác cho mùa công chiếu thứ hai. Lúc đó, tôi chỉ là một kẻ khờ khạo không biết chút gì về truyền hình, và vì thế tôi đã tin chắc là chương trình sẽ thành công.

Không bao lâu sau, Zucker, người hiện nay là chủ tịch hội đồng quản trị của NBC Universal, đã phát biểu trong một cuộc họp lớn và tôi sẽ không bao giờ quên những lời nói của ông. Khi đó, Friends đang trong mùa công chiếu cuối cùng, còn The Apprentice là chương trình tiếp nối ngay sau. Zucker đã nói những lời rất đáng cảm kích như thế này: "Donald Trump có thể không có được mái tóc đẹp như Jennifer Aniston, nhưng ông ấy đã giành được tỷ lệ bình chọn rất cao". Tôi chẳng hề bận tâm tới việc ông ấy đã đá động đến mái tóc của tôi, vì những người khác vẫn thường làm vậy, tôi chỉ quan tâm đến việc tôi đã thành công.

Thời gian đó, tôi không có người đại diện, cũng không ký kết bất cứ hợp đồng nào, nhưng tôi đã có một chương trình truyền hình thành công rực rỡ. Vì thế hãng NBC rất nóng lòng muốn ký tiếp với tôi một hợp đồng mới. Tôi sẽ phải tự xoay xở lấy, nhưng tôi đã có tất cả danh thiếp của những người tôi cần. Tôi không có bất cứ kinh nghiệm nào trong lĩnh vực giải trí và truyền hình; nhưng tôi có trong tay những tấm danh thiếp.

Cũng khoảng thời gian đó, tôi đọc thấy một bài báo trên tờ New York Post viết rằng mỗi diễn viên chính trong Friends được trả 2 triệu đô-la cho mỗi buổi chiếu trong mùa công chiếu cuối cùng. Họ có 6 diễn viên lúc nào cũng gắn bó với nhau và có lẽ đó là một chiêu bài thông minh giúp mỗi người trong số họ có thể kiếm được 2 triệu đô- la cho mỗi buổi chiếu! Khi người của hãng truyền hình NBC đến gặp tôi, họ nói: "Chúng tôi muốn gia hạn hợp đồng với ngài thêm 3 năm nữa". Tôi quyết định phải tỏ ra khó chiều một chút. Tôi nghĩ "chắc hẳn sẽ rất vui đây".

"Tôi muốn được trả như những diễn viên trong Friends". Tôi nói và giả bộ đập bàn cái rầm. Họ suy nghĩ một lát rồi trả lời: "Ồ, chúng tôi nghĩ mình có thể làm được điều đó thưa ngài". Song vấn đề là họ nghĩ rằng tôi muốn được trả 2 triệu đô-la cho mỗi buổi chiếu như những ngôi sao trong Friends. Tôi nói: "Không, không, các anh không hiểu ý tôi. Họ có sáu người, còn tôi chỉ có một, vì thế tôi muốn 12 triệu đô-la cho mỗi buổi chiếu của mình". Họ có hơi băn khoăn về lời đề nghị của tôi nhưng cuối cùng chúng tôi đã ký hợp đồng (với số tiền không ít hơn 12 triệu đô-la là bao) và tất cả đều cảm thấy vui

vẻ. Công việc của đôi bên diễn ra suôn sẻ và đạt được thành công rực rỡ. Đây là chương trình mà lúc đầu không ai nghĩ sẽ thành công nhưng thực tế đã thành công hơn cả mong đợi. Sở dĩ có được điều đó là vì tôi đã liều lĩnh. Hãy nắm lấy cơ hội và hành động theo bản năng của mình. Nếu bạn nghĩ mình có đủ những tố chất cần thiết để làm nên thành công, hãy liều lĩnh một chút vì thành quả lớn lao nhất sẽ chỉ đến khi bạn biết đi ngược lại xu hướng chung và dám mạo hiểm.

Để có thể hành động theo bản năng, bạn cũng cần phải luyện tập. Nhưng quan trọng là bạn phải xác định rằng mình sẽ nghe theo sự mách bảo của bản năng. Bản năng là yếu tố không thể thiếu khi giải quyết các tình huống khó khăn và để làm được theo bản năng, bạn cần phải có sự tập trung cao độ. Điều đó giống như trường hợp một người trượt ván đang phải vượt qua một đoạn dốc hay một nhân viên kế toán đang cố gắng vượt qua kỳ thi lấy chứng chỉ CPA. Trong những tình huống sống còn như vậy, sẽ không đủ thời gian để đánh giá xem vấn đề có hợp lý 100% hay không. Vì như vậy là quá muộn. Với những cuộc chơi có thời gian ngắn và quá nhiều nguyên tắc quan trọng, bạn phải hành động theo bản năng của mình. Sự kết hợp giữa tư duy lô-gic và bản năng sẽ đưa ra những quyết định sáng suốt nhất.

Khi mua được tòa nhà ở số 40 Phố Wall, tất cả những người quen biết đều khuyên tôi nên biến nó thành một khu chung cư, nhưng tôi không nghĩ vậy. Bản năng mách bảo tôi rằng đó sẽ là một địa điểm lý tưởng cho việc kinh doanh. Tôi tin tưởng vào bản năng của mình, và bạn đã thấy tòa nhà bây giờ là địa điểm hoạt động của rất nhiều doanh nghiệp lớn làm ăn phát đạt. Tòa nhà đó đã, đang và sẽ sinh lời rất nhiều.

Lần đầu tiên khi bắt tay vào xây dựng các sân golf, bản năng của tôi mách bảo rằng đó là một quyết định kinh doanh sáng suốt. Tôi biết nếu kết hợp được những hiểu biết về bất động sản với niềm đam mê dành cho golf, tôi sẽ thành công. Tôi tìm kiếm và dành rất nhiều thời gian để làm việc với các nhà thiết kế sân golf giỏi nhất thế giới. Kết quả thu được thật ngoạn mục bởi vì tôi đã biết kết hợp giữa bản năng và tư duy lô-gic. Nhưng có lẽ điều quan trọng nhất là tôi đã tìm được những địa điểm lý tưởng tuyệt vời.

Hãy tích cực học cách lắng nghe sự mách bảo của bản năng. Hãy rèn luyện kỹ năng này và thử nghiệm trong các quyết định nho nhỏ. Hãy học cách tin vào bản năng. Nhất định bạn sẽ gặt hái được thành công cả trong công việc lẫn trong cuộc sống. Bản năng một phần nào đó cũng sẽ giúp bạn chọn được người bạn đời phù hợp, người có thể cùng bạn chăm sóc và dạy dỗ con cái.

Trong mỗi con người chúng ta đều ẩn giấu những điều mà bản thân không thể nhận biết một cách rõ ràng. Song bằng cách nào đó ta biết chúng tồn tại. Một cảm giác mơ hồ hiện hữu trong ta nhưng lại không thể giải thích được vì sao. Cảm giác này chính là một dấu hiệu khiến chúng ta phải lưu tâm. Bạn có thể nhận biết linh cảm đó là tốt hay xấu. Hãy hành động theo cảm giác nếu bạn có linh cảm tốt đẹp về điều gì đó. Còn nếu là linh cảm xấu thì hãy thận trọng. Bản năng có thể mách bảo bạn nên hay không nên làm gì. Hãy sử dụng chúng một cách hợp lý.

Hành động hay chờ đợi

Một lần, Andy Grove, nguyên chủ tịch hội đồng quản trị của Intel, đã nói rằng: "Trước tiên, hãy tập trung nghiên cứu thật kỹ dữ liệu về vấn đề bạn đang quan tâm, rồi sau hãy tin tưởng vào bản năng của bạn". Tôi nghĩ câu nói này diễn tả chính xác nhất phương pháp ra quyết định của tôi: Tôi tập trung hết mức có thể vào việc nghiên cứu các số liệu và sự kiện của một tình huống khó khăn, rồi sử dụng tư duy lô-gic để giải thích các dữ kiện đó. Dựa trên những trải nghiệm của bản thân và những gì đúc kết được từ các tình huống đã xảy ra trước đó, tôi đưa ra các dự đoán. Sau đó tôi hành động theo bản năng của mình. Nếu cần phải đợi vài ngày để có thêm thông tin, tôi sẽ cân nhắc giữa giá trị của việc chờ đợi với ích lợi của việc có thêm thông tin. Trong trường hợp thấy cần phải hành động ngay lập tức để có thể thu được các khoản lợi nhuận hay những lợi ích đáng kể, tôi sẽ không do dự. Còn nếu chờ đợi không gây ảnh hưởng nhiều, tôi sẽ chờ.

Hành động đúng thời điểm

Bản năng liên quan nhiều đến việc lựa chọn thời điểm. Bạn phải kiên nhẫn chờ đợi đến khi bản năng mách bảo bạn biết lúc nào là thời điểm tốt nhất để hành động. Đôi khi tôi có nghĩ đến việc mua một mảnh đất hay sử dụng một phong cách thiết kế nào đó, nhưng tôi chưa hành động. Rồi bỗng nhiên tôi có cảm giác rằng thời cơ đã đến. Khi bắt đầu xem xét xung quanh, tôi thường nhận thấy nhiều thứ đã đổi khác, hé mở ra một cơ hội mới mà trước kia không hề có. Chính bản năng đã mách bảo tôi về cơ hội mới, và nếu có thể, tôi sẽ hành động nhanh chóng để biến cơ hội đó thành hiện thực.

Tôi đã chờ đợi nhiều năm để được thấy những thành quả đó. Điều này có thể rất khó, đặc biệt với những người như tôi, một người không đủ kiên nhẫn chờ cho tới khi công việc hoàn thành theo đúng thời gian đã định. Để đưa ra những quyết định thực sự đúng đắn,

bạn phải học cách chờ đợi đến thời điểm thích hợp. Điều này đặc biệt đúng trong việc đàm phán. Tôi rất cẩn thận để không lao mình quá nhanh trong các thương vụ làm ăn, nhất là những thương vụ tôi thực sự muốn có. Tôi không bao giờ đưa danh thiếp của mình ra. Tôi hành động như thể không chắc mình muốn có thương vụ này. Chính hành động không rõ ràng đó khiến đối thủ đưa ra những tranh luận mạnh mẽ hơn và sự việc diễn ra đúng trong tầm kiểm soát của tôi. Điều đó cũng cho tôi thêm thời gian để suy nghĩ và nảy ra những ý tưởng sáng tạo để thương vụ đó có thể kết thúc một cách tốt đẹp hơn so với việc nhanh chóng lao ngay vào hành động.

Là người rất yêu thích quần vợt, tôi để ý thấy rằng những tay vợt xuất sắc nhất lại thường không phải là những người khỏe nhất, nhanh nhất hay xông xáo nhất. Trên tất cả, họ là những người có khả năng lựa chọn thời điểm tốt nhất đến mức khó tin. Điều này yêu cầu phải kết hợp thật tốt giữa thần kinh vững vàng với bản năng đã được mài giũa. Hãy nhìn Roger Federer và Peter Sampras, hai tay vợt xuất sắc nhất để thấy họ không chỉ có kỹ thuật điêu luyện mà còn có khả năng nắm bắt thời điểm một cách tuyệt vời. Những tay vợt có được kỹ năng tuyệt vời ấy hầu hết đều là những nhà vô địch. Và nếu đánh mất kỹ năng đó, họ sẽ nhanh chóng vấp ngã. Tôi cũng để ý thấy rằng những diễn viên hài nổi tiếng nhất đều thành công bởi vì họ có một cảm nhận hoàn hảo về thời điểm thích hợp. Tất cả những diễn viên hài đó đều biết cách chọn đúng thời điểm để làm khán giả bật cười. Có thể họ sinh ra đã có khả năng này, nhưng ở mức độ nào đó, khả năng này cũng có thể được phát triển.

Tôi đã để ý tòa nhà ở số 40 Phố Wall trong nhiều năm trước khi đưa ra quyết định cuối cùng. Tôi cũng không để bất cứ ai biết mình đang quan tâm đến tòa nhà đó. Đầu những năm 1990, khi đã dần vực dậy sau thời kỳ khó khăn, việc mua tòa nhà ở 40 Phố Wall là một trong những thương vụ quan trọng đầu tiên tôi thực hiện trong thời gian này. Tôi thích tòa nhà cổ kính đó từ lâu nhưng chưa tìm thấy thời cơ thích hợp. Chỉ sau một thời gian, khi công việc kinh doanh có nhiều chuyển biến tốt, tôi mới quyết định mua tòa nhà. Bằng cách chờ đợi và cân nhắc, rồi sau đó hành động khi bản năng mách bảo rằng đây là thời điểm thích hợp nhất, tôi không chỉ đã kiếm được rất nhiều tiền từ thương vụ đó mà còn may mắn quen biết một gia đình giàu có và nổi tiếng đến từ Đức, gia đình Hinneberg, và họ đã trở thành những người bạn tuyệt vời của tôi. Những mối quan hệ tốt đẹp có được qua các thương vụ làm ăn là một lợi ích cộng thêm vô cùng tuyệt vời.

Khi đưa ra một quyết định, bạn phải vận dụng tất cả năng lực, trí óc, bản năng và khả năng phân tích của mình. Hãy hành động theo bản

năng nhưng đừng đánh cược tất cả vào đó. Hãy thận trọng và tìm hiểu tất cả các dữ kiện liên quan bởi luôn luôn có lý do để mọi người chọn đi những con đường khác nhau. Hãy tin tôi, khi bạn khám phá ra điều gì đó mà người khác không quan tâm đến, khi bạn đi ngược lại xu hướng chung, như ví dụ về tòa nhà ở 40 Phố Wall của tôi chẳng hạn; bạn sẽ có được một tòa nhà chọc trời rộng 120 ngàn mét vuông mà không mất gì. Điều đó thật tuyệt phải không? Tôi thích hành động theo bản năng, thích đi ngược lại xu hướng chung, song phải rất thận trọng vì đôi khi điều đó có thể trở nên rắc rối và thậm chí còn là một sai lầm nghiêm trọng.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Khi khởi nghiệp ở The Learning Annex, tôi đã hành động hoàn toàn theo những gì bản năng mách bảo. Và đến tận bây giờ, tôi vẫn dùng bản năng để lựa chọn các chủ đề cùng những nhà diễn thuyết mà chúng tôi đánh giá cao. Công việc của tôi là phải cố gắng phát hiện những tài năng trước khi bất kỳ ai khác nhận ra họ. Bạn không thể nghe theo những điều người khác nghĩ. Bạn phải suy nghĩ một cách độc lập, nếu không bạn sẽ không bao giờ thành công. Điều này cũng giống các nhà sản xuất điện ảnh hay truyền hình: họ phải biết sở thích hay thị hiếu của khán giả là gì trước khi những người khác có thể nhận ra điều đó. Nếu chỉ làm những việc giống như người khác vẫn làm và không có bản lĩnh để bứt phá và trở nên khác biệt, bạn sẽ chỉ đạt được những điều hết sức bình thường - những điều có vẻ giống với sự thất bại hơn. Vì thế, hãy mạnh dạn làm cho mình trở nên khác biệt, làm cho mình trở thành duy nhất và dám mạo hiểm thực hiện một điều gì đó ngay cả khi bạn chưa hiểu rõ về nó.

Năm 1980, tôi đã quyết định làm mọi việc có thể để quảng bá cho Tony Robbins – hiện là tác giả của nhiều đầu sách sống đẹp bán chạy kiêm diễn thuyết gia thuộc hàng bậc thầy - bởi tôi có niềm tin mãnh liệt rằng một ngày nào đó người đàn ông này sẽ trở thành một nhân vật vĩ đại. Và Tony thực sự là một trong những phát hiện lớn nhất của tôi. Tôi học được rất nhiều điều từ Tony về cách vượt qua nỗi sợ hãi và vươn tới một tầm cao mới trong việc thể hiện khả năng bản thân. Tony làm tôi suy nghĩ khác đi nhiều. Những bài học cũng như nguồn cảm hứng từ Tony chính là cơ sở giúp tôi có đủ quyết tâm theo đuổi con người tiếng tăm như Donald Trump. Tôi đã trả cho Tony rất nhiều tiền bởi chính anh đã dẫn dắt tôi tìm thấy niềm đam mê của mình trong công việc và trong các mối quan hệ.

Năm 1981, tôi có cơ hội chứng kiến Deepak Chopra, người đồng sáng

lập ra Chopra Center for Well Being, nói chuyện với một nhóm khoảng 30 người ở New York. Khi đó, không người nào biết ông là ai, nhưng ngay lập tức, tôi cảm nhận rằng người đàn ông này sẽ rất thành công. Tôi không biết tại sao, nhưng bản năng mang đến cho tôi một linh cảm đặc biệt về người đàn ông đó. Sau này, Deepak Chopra đã trở thành một trong những bác sĩ tâm lý - thể chất tài năng, nổi tiếng và thành công nhất trong thời đại của chúng ta.

Dù rất nhiều người không hề để ý đến bản năng của mình nhưng tôi tin rằng ai cũng có bản năng riêng. Bản năng thực ra chỉ là một phản xạ thông minh trước những tình huống giống với những tình huống chúng ta đã từng trải qua trước đó. Và càng nhiều trải nghiệm, chúng ta sẽ hành động theo bản năng tốt hơn. Điều đó cũng giống như một tay chơi bài chuyên nghiệp, chỉ cần liếc nhanh những quân bài của mình và vẻ mặt của đối thủ là có thể đánh giá tình huống và quyết định bước đi tiếp theo. Chúng ta luôn nhận thấy một linh cảm nhất định về điều mình nên hay không nên làm dù không thể biết chính xác lý do tại sao.

Tới năm 2001, The Learning Annex đã hoạt động được trên 20 năm và tôi cũng không còn sở hữu nó nữa. The Learning Annex đã là một thương hiệu cũ; nhưng tôi bắt đầu xem xét lại và cảm thấy The Learning Annex vẫn còn rất nhiều tiềm năng chưa được khai thác. Đôi khi trong thâm tâm mình, bạn cảm thấy có thể đẩy một công việc nào đó lên một mức độ cao hơn trong lúc nhìn nhận về nó. Và tôi tin vào bản năng của mình, nhưng vấn đề là những người chủ lúc đó của The Learning Annex muốn bán nó với số tiền vượt quá khả năng của tôi vào thời điểm đó.

Tôi đã cố gom góp tiền để mua lại The Learning Annex, nhưng các chủ ngân hàng không quan tâm lắm đến dự án của tôi, thế nên họ không sốt sắng trong việc giải quyết hồ sơ vay của tôi. Nhưng tôi đặc biệt tin tưởng vào bản năng của mình. Vợ tôi cũng nhận thấy niềm đam mê lớn lao của tôi và biết rằng không gì có thể ngăn cản, nên vợ tôi đã ủng hộ tôi. Lần thứ hai tôi thế chấp nhà, rút hết tiền trong thẻ tín dụng, năn nỉ vay mượn bạn bè và các thành viên trong gia đình; nhưng vẫn không đủ. Vì thế, tôi bay tới West Coast để gặp và thuyết phục người chủ của The Learning Annex cho tôi nợ trong một năm.

Sáu năm sau, The Learing Annex đã chứng tỏ thành công cho mọi người thấy khi đứng trong danh sách 500 công ty phát triển nhanh nhất theo đánh giá và bình chọn của tạp chí Inc. Tôi đã thắng trong trò cá cược của mình. Bản năng của tôi đã đúng.

Sau khi mua lại The Learning Annex, chúng tôi đã tổ chức hàng loạt

các lớp học về "bất động sản" và "cách kiếm tiền". Tôi bắt đầu để ý thấy ngày càng có nhiều người tham gia theo học. Điều này có thể hiểu được. Tôi đã từng học trung học, lên đại học, nhưng không ai dạy tôi cách kiếm tiền thế nào. Đó chính là lỗ hổng trong hệ thống giáo dục của chúng ta. Một trong những điều quan trọng nhất con người cần có trong cuộc sống thì chúng ta không được dạy ở trường học; vì thế sinh viên lũ lượt kéo đến các lớp học đó của chúng tôi. Khi số lượng các lớp học này bùng nổ, tôi quyết định tập hợp cả nhóm của mình lại và nói: "Chúng ta hãy tổ chức một hội thảo với những mô hình lớp học thế này và mời những bộ óc tài năng nhất tới thuyết giảng cho sinh viên cách làm giàu trong vòng một tuần lễ". Trước tôi chưa từng có ai làm điều đó. Bản năng mách bảo tôi rằng nếu chúng tôi tổ chức thành công dịp này, thành quả gặt hái được sẽ rất lớn. Nhưng bản năng cũng phải dựa trên những số liệu thực tế mà tôi đã có. Tôi có thể thuê các nhà tư vấn hoặc có trong tay bộ phận kế toán chuyên làm công việc phân tích, nhưng chỉ có tôi mới biết khi nào là thời điểm thích hợp nhất.

Nếu bạn thạo việc mình đang làm và có thể phân tích những số liệu một cách khách quan, bản năng sẽ giúp bạn rất nhiều trong việc đưa ra các quyết định đúng đắn. Còn khi bạn không chắc chắn, hãy chờ đợi. Đôi khi thấy có linh cảm về một điều gì, tôi thường tới gặp và hỏi về cảm giác của các đồng nghiệp đối với vấn đề đó. Lúc đó, điều tôi phải làm chỉ là nhìn nhận xem liệu bản năng của các đồng nghiệp có mách bảo họ về chuyện gì đó không ổn hay không. Thậm chí, nhiều lúc không biết điều gì đang khiến mình lo lắng, nhưng chỉ sau vài phút chúng tôi cùng nhau động não là tôi có thể tìm ra vấn đề.

Thỉnh thoảng vào buổi sáng, hiệu phó của trường là cô Samantha Del Canto bước vào phòng tôi với cốc cà phê trên tay và kể cho tôi nghe về những vấn đề rắc rối chính cô đang mắc phải. Sau đó, cô ấy hỏi tôi: "Bản năng của anh mách bảo thế nào?" Hoặc cũng có lúc tôi tới văn phòng của Samantha và nói với cô ấy rằng tôi đang có một cảm giác không tốt về một diễn giả mới hay một mảng thị trường nào đó. Cô ấy thường làm tôi yên lòng khi nói: "Zanker, hãy hành động theo bản năng của anh. Nhờ nó mà chúng ta mới có được ngày hôm nay… Hãy tiếp tục lắng nghe nó". Và đó chính là bí quyết… bạn phải nghe theo bản năng của mình mách bảo… chúng ta được sinh ra với những bản năng tự nhiên nhưng lại luôn được dạy là đừng nên nghe theo chúng. Điều đó thật sai lầm… Bản năng là người bạn tốt nhất có thể giúp bạn đưa ra các quyết định đúng đắn.

Tuy nhiên, tôi luôn phân tích những gì diễn ra trong lý trí và tìm hiểu tất cả dữ kiện liên quan trước khi đưa ra các quyết định quan trọng. Nhưng tôi đã quá quen với việc lắng nghe những gì bản năng mách

bảo. Nếu chỉ có những suy luận lô-gic nhưng có linh cảm mạnh mẽ tác động, tôi cũng cảm thấy không thoải mái lắm đối với quyết định của mình. Bạn có thể làm cho linh cảm của mình trở nên nhạy bén hơn bằng việc sử dụng và luyện tập như một trò chơi. Nhiều người vẫn thành công với việc sử dụng số liệu và thực tiễn. Điều đó cũng tốt. Nhưng đừng quên lắng nghe bản năng của bạn. Chúng tôi từng có môt luật sư chỉ biết vùi đầu vào phân tích các dữ liệu. Đó là một anh chàng thông minh, nhưng giáo dục đã bào mòn bản năng của anh ta và làm anh ta gần như bị tê liệt. Bây giờ anh ta không còn là luật sư của tôi. Tôi không thể làm việc với anh ta bởi có quá nhiều phân tích. Chẳng hạn như anh ta đưa cho tôi rất nhiều giấy tờ về một vấn đề nào đó, và rồi chết lặng khi tôi hỏi một câu đơn giản: “Thế anh nghĩ sao?”.

Sau khi đã có tất cả thông tin liên quan tới quyết định sắp đưa ra, bạn hãy thư giãn một chút. Hãy làm việc gì đó không liên quan đến quyết định của bạn. Hãy ngủ trưa, xem tivi hay chạy bộ quanh công viên. Hãy tạm thời dẹp bỏ những quyết định đó ra khỏi tiềm thức của bạn một lát, sau khi cảm thấy thoải mái hơn, hãy tiếp tục. Lúc đó bạn sẽ bản năng hơn nhiều.

Hãy phát triển những bản năng thật sự của bạn và hành động theo chúng. Một khi hành động theo bản năng, bạn sẽ đạt được những thành công rực rỡ nhất. Không ai biết hết mọi thứ. Không ai chắc chắn tương lai sẽ mang đến điều gì. Khi thực sự hiểu biết về lĩnh vực của mình, bạn sẽ nắm bắt được những tín hiệu vô hình và những lời mách nước về con người cũng như những sự kiện quanh bạn. Bạn sẽ học được cách lội ngược dòng và có được giác quan thứ sáu. Hãy rèn luyện kỹ năng này và sử dụng nó một cách khôn ngoan, nhất định bạn sẽ rất thành công. Tuy nhiên, bạn phải nghiên cứu tất cả các sự kiện và dùng lý trí để phân tích dữ liệu có liên quan rồi hãy hành động trước mọi tình huống. Đến khi phải quyết định, hãy lắng nghe những gì bản năng bạn mách bảo.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Bạn cần phải có linh cảm thực sự tốt để đưa ra những quyết định sáng suốt nhất.

◆ Cùng với kinh nghiệm, bạn có thể học được cách hành động theo bản năng.

◆ Khi bạn bắt tay ai đó tức là bạn đã ký kết hợp đồng, vì vậy hãy giữ lời hứa.

◆ Việc hành động theo bản năng phải phù hợp với những gì đang diễn ra xung quanh quyết định của bạn.

◆ Sử dụng bản năng để lựa chọn thời điểm hoàn hảo nhất.

◆ Tìm hiểu tất cả các sự kiện, sau đó mới hành động theo bản năng.

4

KIẾN TẠO MAY MẮN

Chúng ta cùng bàn về một khái niệm vốn được xem là vô cùng phức tạp - đó sự may mắn. Có những người luôn may mắn hơn những người khác. Ví dụ như một số phụ nữ từ khi sinh ra đã có nhan sắc trời phú. Họ không phải làm gì và hầu như họ có tất cả. Hoặc có nhiều người đạt được thành công trong công việc một cách dễ dàng mà không cần bất kỳ sự nỗ lực nào. Họ là những người may mắn. Trong khi đó, có những người luôn cố gắng hết mình, nhưng mọi thứ lại diễn ra không như ý muốn. Nghe có vẻ như không công bằng, nhưng tôi luôn tin rằng trong cuộc sống có tồn tại một thứ được gọi là may mắn. Thực tế cuộc sống có những người luôn gặp may mắn, trong khi đó thì có người chỉ toàn gặp xui xẻo.

Để tôi kể bạn nghe một ví dụ. Billy là một người bạn vô cùng thân thiết của tôi. Anh ấy rất không được may mắn và thường xuyên gặp tai nạn. Không lâu trước đây, tôi gọi điện hỏi thăm anh: “Cậu vẫn khỏe chứ?”.

- Mình không được ổn lắm. - Billy đáp.

- Trời đất, có chuyện chết tiệt gì xảy đến với cậu vậy?

- Tôi sốt sắng hỏi.

- Tớ bị đau vai.

- Cậu bị đau vai? Có chuyện gì vậy? Cậu bị đau do chơi bóng đá à?

- Không, tớ gặp tai nạn. Tớ ngã cầu thang và bị chấn thương ở vai.

Quả thật là rất đau.

Hóa ra anh ấy nói chuyện với tôi khi đang nằm trong bệnh viện. Lúc tôi tới thăm, anh ấy đang nằm rên rỉ trên giường bệnh, cô vợ thì đang khóc sướt mướt còn mọi thứ thì rối tung lên. Tôi động viên anh bạn: "Cậu sẽ sớm bình phục và xuất viện thôi Billy". Ba tuần sau anh ấy ra viện.

Nhưng thật trớ trêu, trên đường lái xe về nhà, anh ấy lại gặp tai nạn ô tô. Một chiếc xe tải lớn đâm sầm vào một trong những chiếc cột bê tông bên đường và hất tung mấy chiếc biển hiệu ngang đại lộ Long Island. Một cái biển rơi trúng nóc xe của Billy. Bạn đã nghe thấy một chuyện hài hước như thế chưa? Anh ấy lại phải quay vào bệnh viện. Thế đó, có những người luôn may mắn và ngược lại cũng có nhiều người kém may mắn là vậy.

Khoảng mười năm trước, suýt chút nữa là tôi phá sản bởi một thương vụ mà nếu thực hiện, có lẽ giờ đây tôi đang ở trong trại tế bần. Khi đó, tôi rất muốn mua lại một tờ báo. Tôi cảm thấy vô cùng phấn khích khi chuẩn bị cuộc đàm phán vì nghĩ rằng đó là một thương vụ tuyệt vời và tôi sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Tôi còn hồ hởi chia sẻ với mọi người về tương lai đầy hứa hẹn của tờ báo. Mọi việc đáng lý đã diễn ra như dự định; nhưng đúng thời điểm đó một trận cảm cúm nặng đã khiến tôi suy sụp hoàn toàn. Tình trạng của tôi tồi tệ tới mức tôi phải gọi điện và bảo với bên đối tác rằng chúng tôi rất lấy làm tiếc phải hoãn việc ký kết hợp đồng cho đến khi tôi khỏe hơn.

Sự việc này thật bất thường bởi tôi chưa bao giờ bị cúm. Và cũng đã mười năm nay, tôi không biết ốm đau là gì. Cuối cùng, ông chủ tờ báo đó gọi điện lại và thông báo với tôi rằng ông ta sẽ bán cho một người khác. Tôi nghĩ mình đã để tuột mất thương vụ ấy. Nhưng bạn biết không, việc đó hóa ra là điều may mắn cho tôi, bởi hiện nay giá trị của tờ báo thấp hơn rất nhiều so với số tiền tôi dự định bỏ ra. Nếu việc ký kết hợp đồng đó được thực hiện, tôi chắc đã mất hẳn cả một gia tài. Trận cúm lần đấy hóa ra là điềm may mắn đã cứu tôi thoát khỏi thảm họa phá sản. Đôi khi, chính sự may mắn đã giúp ta thực hiện mọi việc còn tốt hơn khi ta làm bằng khả năng của mình.

Trong hơn hai mươi năm qua, tôi nhận thấy những nhà thương thuyết vĩ đại luôn là những người thực sự thành công. Tuy nhiên, rõ ràng là có một số người luôn gặp may mắn và nhờ thế mà đạt được nhiều thành tựu rực rỡ hơn những người khác. Warren Buffett, Steve Schwarzman, Carl Icahn, Henry Kravis, Terry Lundgren của công ty Macy's, John Mack của Morgan Stanley, Stan O'Neil của Merrill Lynch

đều là những minh chứng cho điều đó. Điều này không hẳn là họ thông minh hơn những người khác, mà tôi nghĩ ngoài tài năng thật sự, họ còn là những người luôn gặp may mắn.

Kiến tạo may mắn cho bản thân

Tuy nhiên, xét ở một khía cạnh nào đó, ta có thể kiến tạo may mắn cho bản thân bằng nhiều cách. Hãy để ý tay golf nổi tiếng Gary Player, một người có vóc dáng rất nhỏ bé. Cách đây khá lâu, năm 1978, tôi tận mắt chứng kiến Gary giành chức vô địch giải Masters. Trong sự nghiệp của mình, Gary từng giành được chín giải chuyên nghiệp mặc dù vóc dáng nhỏ bé hơn những vận động viên khác rất nhiều. Lợi thế của ông chính là sự chăm chỉ luyện tập. Gary Player thường xuyên luyện tập và nghiên cứu về kỹ thuật vung gậy cũng như đánh trúng lỗ chuẩn xác mà lại đẹp mắt trong khi những anh chàng cao lớn gấp đôi ông thường nằm nhà xem ti vi. Quả thật, Gary là tay golf cần cù nhất mà tôi từng biết. Đó cũng chính là lý do giúp Gary Player ba lần đoạt chức vô địch giải Masters và giành chiến thắng trong rất nhiều cuộc thi đấu khác. Khi ai đó hỏi ông làm thế nào có thể quá may mắn đến vậy, ông mỉm cười đáp rằng: "Càng luyện tập chăm chỉ, tôi càng gặp may mắn". Tôi nghĩ đó là một phát biểu vĩ đại.

Gary Player thường bị mọi người gọi là "tí hon". Ông có dáng người nhỏ bé, nhưng luyện tập thì không ai chăm chỉ bằng. Mỗi lần Gary bước tới điểm phát bóng trên sân, các bình luận viên lại gọi ông bằng cái tên "Gary tí hon". Điều đó chẳng hay ho gì, nhưng Gary không hề quan tâm. Ông thường xuyên luyện tập hít đất vào mỗi buổi sáng, rồi dành hàng giờ đồng hồ để tập thể dục. Tôi sẽ không bao giờ quên thời khắc chứng kiến ông giành chiến thắng trong giải Mỹ mở rộng: một cú đánh thép không thể tin được ở lượt đánh thứ năm, trái bóng rơi ngay sát bên cạnh lỗ gôn, lăn xuống, và Gary đã giành chức quán quân trong giải đấu đó. Các bình luận viên đã phải thốt lên: "Gary, không thể tin được, anh ta thật quá may mắn". Ông vẫn từ tốn nói: "Càng luyện tập chăm chỉ, tôi càng gặp may mắn". Tôi thực sự rất thích câu nói này. Gary quả là một người vĩ đại.

Để tôi kể cho bạn một câu chuyện về chính cuộc đời mình, giải thích cho quan niệm may mắn thường đến với những người chăm chỉ làm việc hơn. Hãy thật chú ý tới câu chuyện đặc biệt này bởi đó là sự kết hợp giữa niềm đam mê, bản năng và, vâng…cả sự may mắn nữa!

Trở lại năm 1991, khi đó, tình hình kinh tế khắp nơi đang chìm trong

cảnh lao đao. Công việc kinh doanh của hầu hết mọi người vì thế cũng khốn đốn theo. Cá nhân tôi cũng gặp nhiều chuyện không mấy dễ chịu. Tôi vay nợ hàng tỷ đô-la. Tất nhiên, tôi biết mình là người có khả năng chịu được áp lực lớn, nhưng quả thực lúc đó áp lực đối với tôi là quá lớn. Tôi nợ nhiều ngân hàng hàng tỉ đô-la. Điều đó chẳng vui vẻ gì đâu. Tin tôi đi, chẳng còn ai muốn trở thành Donald Trump khi đã nợ tới hàng tỉ đô-la.

Một hôm, khi tôi đang ở trong phòng làm việc, cô thư ký của tôi bước vào nói: "Thưa ngài Trump, tối nay ngài phải tham dự một cuộc hội nghị giữa các chủ ngân hàng". Đó là một buổi gặp gỡ trang trọng mà tôi thường xuyên tham dự, được tổ chức tại khách sạn Waldorf-Astoria với 2.000 khách mời là những người hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng. Thông thường, trong các giai đoạn khó khăn, bạn sẽ không có đủ năng lượng, tinh thần hay nhiệt huyết như khi mọi thứ đang tiến triển tốt đẹp. Thay vì ra ngoài gặp gỡ các chủ ngân hàng, tôi chỉ muốn về nhà và theo dõi bóng đá trên truyền hình. Tôi thấy rất mệt mỏi. Đó quả là một ngày vô cùng tồi tệ; một loạt ngân hàng từ mười lăm bang khác nhau trên nước Mỹ đổ xô tới gặp tôi.

Đặc biệt, trong số đó, có một ngân hàng rất khó chơi. Người đàn ông chịu trách nhiệm thu nợ của ngân hàng này là một gã hèn hạ và thô tục. Gã ta muốn tất cả mọi người phải phá sản. Ba mươi bảy nhà kinh doanh bất động sản trong thành phố New York bị đẩy tới bước phá sản chỉ vì gã này một mực thu lại tất cả các khoản vay của họ trong lúc họ đang rơi vào cảnh khốn cùng. Tôi cũng vay ngân hàng đó một khoản tiền nhỏ, khoảng 149 triệu đô-la, và tôi là nhân vật tiếp theo trong danh sách của gã. Thông thường, bạn có thể đàm phán với ngân hàng để gia hạn, nhưng gã xấu xa đó muốn thu lại 100% số tiền cho vay ngay lập tức. Gã ta đúng là một con thú không hơn. Gã rắp tâm tiêu diệt tôi.

Tôi thực chẳng muốn đến dùng bữa với các chủ ngân hàng chút nào, bởi lẽ khi bạn nợ tiền của họ, họ sẽ đối đãi với bạn rất trịch thượng và kẻ cả. Và ai lại muốn dùng bữa ở nơi mà kẻ nào trong phòng cũng lăm le muốn hạ gục bạn? Tất cả các chủ ngân hàng tôi đang nợ tiền đều có mặt tại đấy. Đó là một đêm mưa gió và rét mướt.

Đương nhiên tôi không thể tới dự buổi gặp gỡ trong chiếc li-mô của mình bởi lái một chiếc xe đắt tiền khi đang nợ hàng tỷ đô-la như thế thì thật trơ tráo. Tôi gần như kiệt sức, và khi thư ký nói tôi phải tới Waldorf-Astoria, tôi đã trả lời: "Tôi không đi".

Thế là tôi về nhà. Nhưng khi về tới nhà, tôi đột nhiên đổi ý và tôi muốn đến đó. Tôi khoác vội bộ vét màu đen sang trọng và lên đường. Ngoài đường khi đó không thấy bóng dáng một chiếc taxi nào, vì thế tôi phải đi bộ tới khách sạn dưới trời mưa rét căm căm. Từ Trump Tower, tôi phải qua mười dãy phố mới tới nơi. Khi đến được khách sạn, người tôi đã ướt như chuột lột. Trước đấy, tôi cảm thấy như thể mình đã ở tận cùng của sự mệt mỏi, nhưng tôi vẫn đi bởi đó là công việc. Khi tới nơi, tôi ngồi xuống một chiếc bàn, bên trái tôi là một chủ ngân hàng, một người đàn ông lịch thiệp tên Steven. Tôi cất lời chào: "Chào Steven, anh có khỏe không?". Dĩ nhiên tôi không còn nợ Steven một khoản tiền nào, nên anh ta rất tử tế với tôi. Mọi thứ sẽ dễ dàng hơn nhiều khi bạn không mắc nợ ai. Anh ta lịch thiệp đáp lại: "Chào Donald".

Sau đó, tôi quay sang người ngồi bên phải mình và nói: "Xin chào!". Người đàn ông đó lầm bầm điều gì đó và ném cho tôi cái nhìn khinh bỉ. Steven ghé nhỏ vào tai tôi: "Không biết ông ta là ai nhưng tôi nghĩ ông ta không thích anh cho lắm". Quả thực, tôi không biết người đàn ông đó. Ông ta thậm chí còn chẳng cho tôi biết tên ông ta là gì. Ông ta chỉ đơn giản là một kẻ dễ nổi cáu và dữ dằn.

Tôi tiếp tục trò chuyện với Steven thêm một lát. Sau đó vài phút, tôi cố gắng bắt chuyện lại với người đàn ông bên phải. Nhưng chẳng ích gì, tôi như đang nói chuyện với bức tường vậy. Hắn ta tỏ rõ thái độ không thích tôi. Không khí trở nên rất căng thẳng. Tôi đang ở cái thế cùng khổ, và tôi ghét bị rơi vào tình cảnh mắc nợ với mọi chủ ngân hàng ở New York như thế này. Gã đó cũng là một chủ ngân hàng và lão ta căm ghét tôi. Tôi nghĩ rằng chắc mình phải nợ ông ta rất nhiều tiền nên mới bị đối xử như vậy.

Tôi đã phải khổ sở mất mười lăm phút để cố gắng bắt chuyện với gã khó chịu đó. Steven nhận xét: "Gã đó thật khó ưa", nhưng tôi vẫn tiếp tục cố gắng làm một điều gì đó để thay đổi tình thế với gã khó ưa này. Sau mười lăm phút khổ sở tiếp theo, cuối cùng hắn ta cũng bắt đầu mở miệng nói với tôi vài câu. Rồi chúng tôi cũng dần trở nên thân thiện hơn một chút. Sau cùng, tôi hỏi: "Xin hỏi, ngài đến từ ngân hàng nào vậy?". Sau khi nghe hắn trả lời, tôi ngạc nhiên không thể tin vào tai mình. Tôi thốt lên: "Quỷ thần ơi, vậy ngài tên là gì?". Hắn ta xưng tên và đến bây giờ tôi vẫn thực sự không thể tin nổi vào điều này. Giữa đám đông hơn 2.000 chủ ngân hàng, cuối cùng tôi lại ngồi ngay cạnh một "kẻ giết người hung bạo", người đã khiến nhiều người phải phá sản và hủy hoại cuộc sống họ. Và tôi cũng đang là mục tiêu của "kẻ sát nhân" này. Thật may mắn làm sao! Tôi cũng

không chắc đó là sự may mắn tốt lành hay tai hại, nhưng việc đến đây và ngồi ngay cạnh gã này quả là quá ngạc nhiên.

Tôi nói: “Ngài là người luôn muốn tiêu diệt tất cả mọi người, và ngài cũng đang muốn nghiền nát cả tôi phải không?”. Ông ta đáp lại: “Đúng vậy, chúng tôi sẽ làm vậy”. Mặc dù vậy, chúng tôi vẫn tiếp tục nói chuyện và sau một giờ đồng hồ, tôi đã trở nên khá hòa hợp với ông ta. Ông ta rất yêu phụ nữ và muốn nói chuyện về phái đẹp. Vì thế, tôi cùng ông ta bàn về phụ nữ. Thẳng thắn mà nói, khi bạn nợ ai đó một số tiền nhiều như tôi đang nợ ông ta, bạn sẽ phải tiếp chuyện với họ về bất cứ đề tài nào họ muốn.

Trong lúc nói chuyện, tôi nhận thấy bản thân ông ta cũng gặp vấn đề. Ông ta đã đẩy 37 công ty tới bước phá sản. Những người chủ của 37 công ty bất động sản đấy đã nợ ông ta rất nhiều tiền và không có cách nào để trả khoản nợ ngay lập tức. Ông ta là một lão ích kỷ, tàn ác, và là một kẻ khát máu. Tất nhiên, việc đẩy 37 công ty đến chỗ phá sản hẳn đã làm ông ta cảm thấy thỏa mãn hơn, nhưng rõ ràng điều đó cũng không mang lại cho ông ta một đồng nào.

Thực tế, ông ta đang mất tiền thì đúng hơn. Các khoản phí tố tụng làm ông ta trở nên sa sút, và rồi toàn bộ gia sản của ông ta cũng đang trôi sạch. Mà kể ra, các vị luật sư cũng “được”; nhờ lòng tham vô đáy của họ mà vị thân chủ này đã muốn kết thúc tất cả việc kiện tụng của mình. Hóa ra, ông chủ ngân hàng này đã được các luật sư “điều chế cho một liều thuốc” riêng làm cho vết thương về tài chính của ngân hàng đó ngày càng trở nên trầm trọng. Các sếp của ông ta trở nên vô cùng tức giận khi thấy ông này đang dành quá nhiều tiền vào việc thuê luật sư thay vì thương thảo, giải quyết các vụ việc để có thể mang lại một món lợi béo bở nào đó.

Tôi đã rất may mắn vì có thể nói chuyện với ông ta trong buổi tối hôm đó. Nếu tôi gặp ông ta một năm về trước, chúng tôi hẳn sẽ không thể cùng nhau bàn luận về bất cứ vấn đề gì. Hồi đó, ông ta chẳng có tâm trí để nói chuyện mà chỉ muốn tiêu diệt tất cả những ai nằm trong tầm nhắm của mình. Chúng tôi bắt đầu trở nên cởi mở hơn và đến cuối buổi tối hôm đó, chúng tôi thực sự đã rất vui vẻ. Sau đó, ông ta nói: “Anh biết không, Donald, anh không phải là một gã tồi đâu!”. Tôi đáp lại: “Tôi đã nói với ngài rồi mà!”. Ông ta nói tiếp: “Thế còn việc này thì sao, việc anh sẽ tới văn phòng làm việc của tôi để thanh toán khoản nợ đó?”.

Khi công việc kinh doanh của tôi đang phất lên, tôi là vua, và ai

muốn gì thì sẽ phải tới gặp tôi tại văn phòng làm việc của tôi. Tuy nhiên, khi mắc nợ ai đó, bạn phải tới văn phòng của họ. Và tất nhiên, tôi không thể nói rằng: "Không, ngài phải tới chỗ tôi". Vì thế, ông chủ ngân hàng khét tiếng nhẫn tâm này đã nói với tôi: "Vậy anh nghĩ sao nếu chúng ta gặp nhau vào sáng ngày thứ Hai, lúc chín giờ, tại văn phòng của tôi. Để xem chúng ta có giải quyết được vấn đề gì không". Tôi nói: "Tôi đồng ý. Tuyệt lắm!". Sáng thứ Hai, như đã hẹn, tôi có mặt ở văn phòng của ông ta, và chỉ trong năm phút đồng hồ, chúng tôi đã thỏa thuận được một thương vụ tuyệt vời.

Câu chuyện trên đây chính là lý do tại sao tôi tin vào câu nói của Gary Player: "Càng luyện tập chăm chỉ, tôi càng gặp may mắn". Tối hôm đó, tôi thực sự không muốn ra ngoài mà chỉ muốn ở nhà. Tôi muốn được nghỉ ngơi và thư giãn. Tôi muốn xem ti vi. Tôi muốn làm một điều gì đó chứ không phải ra ngoài để gặp gỡ các chủ ngân hàng. Song tôi đã đến và ngồi ngay cạnh người đàn ông khó tính đó. Giả sử nếu không ra ngoài vào đêm hôm đó, chắc tôi sẽ không thể làm cho mọi việc diễn ra tốt đẹp được như lúc này và rồi tôi cũng sẽ rơi vào tình cảnh giống như rất nhiều người khác: vỡ nợ và phá sản. Nếu bỏ lỡ buổi gặp gỡ các chủ ngân hàng tối hôm đó, tôi hẳn đã bị ngân hàng đó tiêu diệt (cho dù sau đó tôi sẽ giáng cho họ một vố đau), và tôi sẽ chẳng thể kể cho bạn nghe câu chuyện này.

Việc tới tham dự bữa tiệc với các chủ ngân hàng hôm đó quả là một trọng trách khó khăn và nặng nề. Nó không giống như việc ra ngoài dùng bữa tối và tận hưởng những phút giây tuyệt vời; nó là công việc. Đó cũng là khoảng thời gian khủng khiếp trong cuộc đời tôi, nhưng cuối cùng, tất cả đã kết thúc êm đẹp bởi tôi đã hoàn thành tốt công việc của mình. Tôi đã rất may mắn và đã giải quyết được một thương vụ khó có thể tin được.

Một vài người thường may mắn hơn những người khác, đó là sự thực. Bản thân tôi không hề nghi ngờ điều đó. Tuy nhiên, nhờ vào trí thông minh và sự cần mẫn trong công việc, bạn có thể tự tạo may mắn cho chính mình. Thực tế, có rất nhiều người có khả năng xử lý các tình huống xấu hoặc kém may mắn và đã lật ngược tình thế nhờ siêng năng làm việc.

Tôi đã bắt đầu xây dựng các khách sạn đa chức năng do nhà nước quản lý ở New York. Dự án diễn ra rất thành công. Khi khởi công xây dựng Trump International Hotel & Tower ở Las Vegas, tôi biết Las Vegas là một thị trường khá khắc nghiệt, nhưng tôi cũng không khỏi bất ngờ khi tất cả các khu trong tòa tháp đó đã được bán hết, thậm

chí trước cả khi được hoàn tất. Tôi đã rất may mắn và cũng đã có được sự tính toán thời điểm tuyệt vời cho dự án này. Nhờ thương vụ đó mà tôi gặp gỡ và kết giao được với một người bạn vĩ đại khác là Phil Ruffin, một người tự tạo cơ đồ cho mình và có những bản năng sống tuyệt vời.

Không phải lúc nào may mắn cũng đến với chúng ta. Vậy nên, khi may mắn gõ cửa, hãy chắc rằng bạn có thể tận dụng nó, cho dù có phải làm việc vô cùng vất vả. Khi may mắn ở bên bạn, đó không phải là lúc để nhún nhường hay sợ hãi. Đó là lúc để bạn tiến lên và có thể giành lấy thành công lớn nhất. Ý nghĩa thực sự của việc suy nghĩ lớn chính là ở đây.

Cơ hội + chuẩn bị chu đáo = may mắn

Những năm tháng trước đây cuộc sống của tôi năng động đến mức dù muốn hay không tôi cũng không thể sống một cách bình lặng. Tôi đã có những bước tiến cực nhanh và ngoạn mục trên nấc thang danh vọng của mình. Tôi thích một cuộc sống như vậy. Một cuộc sống có những đòi hỏi khắt khe nhưng cũng vô cùng thú vị và trọn vẹn. Với tôi, làm việc cật lực không có gì là xa lạ bởi tôi vẫn luôn luôn cố gắng hết sức trong công việc. Vì lý do đó, tôi trở nên lạc quan và luôn mong đợi thành công sẽ đến trong mọi việc mình làm. Một vài người nói tôi may mắn, nhưng tôi biết điều đó rõ hơn ai hết. Giống như Gary Player từng nói, hãy chăm chỉ, và may mắn sẽ đến.

Khi nhìn những con người thành đạt, rất nhiều người không nhận thấy gì ngoài những thành công cuối cùng mà họ đạt được. Họ đâu biết rằng để có được những thành công đó, những con người này đã phải đổ biết bao công sức. Rồi họ quy cho tất cả thành công ấy là do may mắn. Đối với những người có suy nghĩ thiển cận như vậy, tôi không ngại nhìn thẳng họ và nói: “Đúng, chắc chắn là họ may mắn; họ may mắn vì có tính chăm chỉ bẩm sinh và luôn cố gắng nỗ lực trong công việc”.

Lấy ví dụ như khi The Apprentice đạt được thành công vang dội, mọi người đều nghĩ đó là do tôi may mắn, nhưng họ đâu biết tôi đã có hơn ba mươi năm kinh nghiệm và đã nỗ lực hết mình để điều hành tốt công ty trên cương vị giám đốc như thế nào. Tôi là một người luôn biết tường tận công việc mình đang làm bởi chính tôi là người điều hành trực tiếp công việc chứ không phải ai khác. The Apprentice luôn mang lại cho mọi người một cảm giác rất thật rằng họ đang được trực tiếp làm việc trong một tập đoàn tài chính lớn ở New York. Và đó cũng chính là điểm thu hút đông đảo mọi người tham gia vào

The Apprentice. Việc lên truyền hình đối với tôi hoàn toàn mới lạ, nhưng những gì diễn ra tiếp sau đó lại không có gì là lạ lẫm. Dù có được quay phim hay không thì công việc vẫn là công việc.

Tôi viết rất nhiều sách và gần đây, dường như ngày nào tôi cũng viết. Trước khi bắt tay vào viết lách, tôi thường dành tới bảy hoặc tám tháng để sắp xếp các ghi chép của mình, thu thập dữ liệu, các bài báo và đọc rất nhiều câu chuyện cũng như tham khảo nhiều ý kiến khác nhau. Viết xong, tôi đọc và cẩn thận chỉnh sửa lại. Phải nói rằng tôi đã rất nỗ lực; vì để có được một bản thảo hoàn chỉnh như thế cần rất nhiều thời gian, sự kiên trì và bền bỉ. Và khi trông thấy những ấn bản đầu tiên, cảm giác hài lòng bởi công việc đã hoàn thành một cách mỹ mãn trào dâng trong tôi. Độc giả sẽ không bao giờ thấy được mồ hôi và công sức mà những tác giả như tôi đã bỏ ra để viết nên một cuốn sách như thế.

Một lần, trong quá trình thu thập thông tin để viết một cuốn sách, tôi đặc biệt quan tâm đến nguồn gốc của một quan điểm tương đối mới đang rất phổ biến tại Mỹ lúc bấy giờ. Theo suy đoán của tôi, quan điểm này xuất hiện từ cuối những năm 1980 với sự nổi lên của một lối suy nghĩ dễ hài lòng với bản thân ngay tức khắc của thế hệ luôn muốn khẳng định "cái tôi". Các bạn trẻ tốt nghiệp đại học và mong đợi thành công sẽ đến ngay lập tức. Trạng thái tâm lý đó tiếp tục phổ biến vào những năm 1990 và được khuyến khích bởi sự phát triển sôi động của khoa học công nghệ và sự bùng nổ của thị trường chứng khoán.

Rất nhiều người trong độ tuổi hai mươi nhanh chóng từ bỏ công việc hiện tại của mình để thành lập những công ty công nghệ với ước mong trở thành triệu phú hoặc tỉ phú thật sự chỉ sau một đêm. Quan niệm trước đây cho rằng bạn phải làm việc thật chăm chỉ trong một thời gian dài mới có được thành công đã được thay thế bởi một quan điểm hoàn toàn khác, đó là "tôi muốn có tất cả ngay bây giờ". Khuynh hướng ấy được củng cố chặt chẽ hơn trong tâm lý người dân Mỹ bởi hình ảnh của các siêu sao trong làng thể thao, những minh tinh màn bạc và những ngôi sao nhạc rock trên MTV, những người kiếm được rất nhiều tiền và đều còn rất trẻ.

Nhiều người sau khi nghe những câu chuyện về sự thành công dễ dàng trên các phương tiện thông tin đại chúng đã ảo tưởng rằng mình cũng có thể đạt được thành công theo cách đó. Sự thực là kiểu thành công này rất hiếm và chỉ xảy đến với một số ít người, nhưng hầu như chưa bao giờ xảy ra trong thời gian quá chóng vánh. Không phải ai cũng có thể trở thành Sergey Brin hay Jerry Yang, những

người sáng lập ra Yahoo!.

Hiển nhiên, không thể phủ nhận vai trò của may mắn ở thành công của một số người. Điều đó không cần phải bàn cãi, nhưng bạn không thể điều khiển được may mắn. Tất cả những gì bạn có thể làm là hãy nhìn vào những gì bạn có và cố gắng tận dụng đến mức cao nhất! Hãy bỏ qua những điểm còn khuyết của bản thân. Nếu chỉ chú tâm đến mặt tiêu cực, bạn sẽ chỉ càng thêm rối trí. Và như vậy, may mắn sẽ không có cơ hội xuất hiện trong cuộc đời bạn. Hãy nhớ rằng, rất nhiều người đã làm nên thành công bất chấp các điểm yếu của bản thân. Điều quan trọng là bạn phải biết bản thân mong muốn điều gì, chứ không phải người khác muốn gì ở bạn. Hãy tự đưa ra những quyết định mà bạn cho rằng đó là điều tốt nhất đối với mình.

Mạnh dạn chớp lấy cơ hội mới

Làm việc cật lực không có nghĩa bạn chỉ biết đến công việc và làm mình trở nên mụ mẫm. Hãy tiếp thu những ý tưởng mới và sẵn sàng thử sức với những điều mới mẻ. Điều gì sẽ xảy đến nếu tôi nói: “Tôi không muốn tên mình xuất hiện ở đó” khi mọi người hỏi rằng liệu tôi có đồng ý gắn thương hiệu Trump lên các sản phẩm khác ngoài những tòa nhà của mình hay không? Quả thực, tôi được rất nhiều nơi ngỏ lời muốn dùng tên của tôi làm thương hiệu cho các sản phẩm của họ, và vì tôi luôn sẵn lòng thử sức với những điều mới mẻ nên bạn có thể nhìn thấy cái tên Trump xuất hiện trên khá nhiều sản phẩm có chất lượng hàng đầu như: quần áo, cà vạt, áo sơ mi, rượu vodka, thức ăn và rất nhiều thứ khác. Tôi tự hào khi thấy những sản phẩm mang tên mình đều rất thành công. Nếu tôi không sẵn lòng đón nhận những điều mới mẻ của cuộc sống thì những điều thú vị này đã không xảy ra.

Khi có người ngỏ lời muốn hợp tác xây dựng sân golf đầu tiên mang tên tôi, tôi đã phải nghĩ suy rất cẩn thận trước khi quyết định. Đó quả là một cơ hội tuyệt vời để xây dựng một cái gì cho riêng mình. Đây cũng là dịp để tôi rèn luyện mình trở nên năng động hơn và tạo nên một thứ gì đó mới mẻ, không chỉ có tính thực tế mà còn gây được tiếng vang lớn. Tôi có hơi lưỡng lự bởi đây là một lĩnh vực rất mới với tôi và thực tế tôi cần phải học hỏi rất nhiều.

Cuối cùng tôi đã quyết định thực hiện thương vụ này. Vài người thắc mắc tại sao tôi phải đèo bòng tham gia việc xây dựng những sân golf đó. Công việc hay tiền bạc thu được từ dự án này không phải là điều quan trọng đối với tôi. Tôi có biết bao kế hoạch hay dự án kinh

doanh khác có thể làm tốt mà không phải mất công sức học hỏi gì thêm, nhưng tôi muốn thử sức với những điều mới mẻ.

Vào khoảng thời gian đó, tôi có cuộc sống xa hoa tới mức có thể làm bất cứ điều gì mình muốn. Vì vậy, tôi quyết định thực hiện dự án xây sân golf bởi golf là môn thể thao tôi yêu thích và hơn nữa, tôi cũng muốn tự mình tạo nên những sân golf tuyệt mỹ. Tôi không nhất thiết phải làm việc này, nhưng đó là điều tôi thích và muốn làm. Đối với tôi, điều mình muốn mới thật sự là lý do để đưa ra quyết định. Quả thật, quãng thời gian tiến hành xây dựng các sân golf là những ngày tháng thực sự ý nghĩa và thú vị đối với tôi. Và tất nhiên, lợi nhuận tôi thu được cũng không phải là nhỏ. Nếu không mạnh dạn đón nhận những thử thách mới thì có lẽ tôi không bao giờ có được những thành công như vậy.

Khi bắt tay thực hiện The Apprentice, tôi cũng có những trải nghiệm tương tự như vậy. Khi đó, tôi không biết gì về truyền hình, chỉ biết thắc mắc chẳng hiểu sao những chương trình bình luận như của Larry King, Bill O'Reilly và nhiều người khác nữa luôn đạt được tỷ lệ bình chọn cao khi họ mời tôi ghi hình cùng. Đó là một môi trường hoàn toàn mới lạ đối với tôi, song tôi luôn sẵn lòng cho mình một cơ hội để thử sức. Tôi làm việc rất hăng say và phát hiện thấy mình thực sự hứng thú với việc tìm ra những cách thức tổ chức ghi hình hấp dẫn, khiến chương trình trở nên sôi động, hào hứng và lôi cuốn khán giả hơn. Lúc bắt đầu, tôi không dám kỳ vọng điều gì to tát, nhưng không ngờ cuối cùng, tôi lại trở thành ngôi sao sáng giá của một chương trình lớn trên truyền hình. Vậy đó, The Apprentice bắt đầu từ con số không nhưng sau đó đã trở thành một chương trình truyền hình thành công vang dội với 41,5 triệu người xem phần kết.

The Apprentice đã đạt được thành công rực rỡ. Tại sao vậy? Đó là vì tôi đã cố gắng thử sức mình với những điều mới mẻ. Thực tế, đó không hẳn là do tôi quá liều lĩnh. Tôi không mạo hiểm đem cơ đồ của mình ra đặt hết vào thương vụ này. Một số người nổi tiếng khôn ngoan đã nhắc tôi rằng nếu chương trình thất bại thì đấy sẽ là một đòn khủng khiếp làm xấu đi hình ảnh của tôi. Nhưng tôi đã đáp vui lại rằng: "Hình ảnh của tôi quá kinh khủng rồi, còn có thể kinh khủng hơn nữa sao?".

Tôi không thể giải thích rõ hơn cho bạn thấy hết tầm quan trọng của việc mạnh dạn chớp lấy thời cơ theo những thử thách mới mẻ, nhưng tôi sẽ kể cho bạn nghe câu chuyện này. Mới đây thôi, bạn tôi là Vince McMahon có mời tôi tham dự một sự kiện lớn của WWE WrestleMania có tên gọi là Battle of the Billionaires (cuộc chiến giữa các tỉ phú). Mặc dù đấu vật là một môn thể thao tôi rất thích, nhưng

thật tình tôi không bao giờ nghĩ rằng mình sẽ tham gia; điều đó hoàn toàn không phù hợp với tính cách của tôi. Dù vậy, tôi vẫn nói: "Cái quái gì vậy chứ. Tại sao mình lại không thể thử chứ? Có mất gì đâu?". Vì thế, tôi đã quyết định tham gia và báo với Vince rằng tôi sẽ thử sức. Vince McMahon vô cùng kinh ngạc, sau đó anh đã sốt sắng chuẩn bị cho chương trình có một không hai này.

Một lượng khán giả kỷ lục - 82.000 người đã phủ kín chỗ ngồi ở sân bóng nơi Detroit Lions vẫn chơi. Họ tới đây để xem cuộc chiến giữa các nhà tỉ phú.

Vince và tôi chọn các đô vật ưng ý đại diện cho mình để thượng đài. Nếu người của tôi thua, Vince sẽ cạo đầu tôi trước 82.000 khán giả cuồng nhiệt đang hô hào trên khán đài kia. Còn nếu đô vật của Vince thua, tôi sẽ cạo đầu anh ta. Vince chọn một đô vật người Samoan, nặng 180 ký tên là Umaga. Còn tôi, tôi chọn Bobby Lashley, một anh chàng nặng 140 ký có cơ bắp chắc nịch.

Đó là một trận đấu hết sức quyết liệt. Hai đô vật gầm gừ trả đòn kịch liệt. Khi đô vật của tôi giành chiến thắng, tôi rất háo hức đợi đến khoảnh khắc được đè Vince xuống và cạo trọc đầu anh ta. Trước tất cả khán giả ở sân vận động cùng hàng triệu người đang theo dõi trực tiếp qua màn hình tivi, tôi đã đè ngửa Vince ra, trói tay lại, rồi thụi cho anh mấy cú vào đầu. Sau đó, một đô vật tới và tiếp tục giữ chặt Vince trong lúc tôi cạo hết tóc anh ta. Tiếp đó, Stone Cold Steve Austin bước lên và trao cho tôi chiếc đai danh dự để ghi nhớ sự kiện này. Mọi chuyện thực sự thú vị. Tôi đã có một khoảng thời gian tuyệt vời và Vince đã gây được thêm tiếng tăm nhờ thu hút được một lượng người xem kỷ lục, cả khán giả theo dõi qua màn ảnh nhỏ và những người tới sân vận động hôm đó.

Sự kiện do Vince và đội ngũ cộng sự của anh đã thực hiện quả là khó tin. Thậm chí, tờ The New York Times đã dành hẳn một trang để thuật lại diễn biến của trận đấu ngày hôm đó. Tôi cũng rất vui sướng khi đã dám thử sức và làm được một việc ngoài sức tưởng tượng đối với mình. May mắn sao, sự liều lĩnh đó đã mang lại thành công rực rỡ cho tôi.

Khi đang chú tâm vào công việc nào đó, bạn rất dễ lún sâu vào nó và chính bạn sẽ không cho phép bản thân thử sức với những điều mới mẻ. Và sau khi bị bao quanh bởi một đầm lầy những công việc đều đặn thường ngày chúng ta trở nên e ngại khi phải thay đổi và thử sức với những thứ mới lạ. Đừng để điều đó xảy đến với bạn. Hãy sẵn

sàng cho những bước nhảy vọt ra khỏi lãnh địa quen thuộc của bản thân và thử khám phá những điều bạn chưa từng thực hiện bao giờ. Một viễn cảnh tươi mới về cuộc sống sẽ được hé mở và sẽ tác động tới tất cả những gì bạn làm theo một cách tích cực. Những trải nghiệm trong việc thực hiện các dự án sân golf và việc tham gia vào các chương trình truyền hình đã mở ra cho tôi một thế giới mới lạ và mang đến cả những thử thách cùng cơ hội mới để tôi có thể vận dụng trí tuệ và sự sáng tạo của mình theo nhiều cách khác nhau.

Hãy luôn sẵn sàng đón nhận những ý tưởng sáng tạo, thông tin và cơ hội mới. Đừng quay lưng lại với những trải nghiệm mới mẻ mà hãy nghĩ rằng bạn có khả năng làm mọi thứ bạn cho là cần thiết. Thế giới đang thay đổi từng phút một, và nếu muốn thành công, nhất định bạn phải luôn nắm bắt được mọi thứ đang diễn ra quanh mình. Rõ ràng sẽ rất xuẩn ngốc khi ai đó thờ ơ, bỏ qua những khám phá và cơ hội mới. Khi bắt đầu khởi nghiệp, thành công nhanh chóng đến với tôi chủ yếu là do tôi luôn sẵn sàng thử sức với các ý tưởng mới và đón đầu những cơ hội tiềm ẩn.

Đây cũng là cách giúp tôi có thể tìm thấy những thương vụ tuyệt vời nhất và mang lại lợi nhuận nhiều nhất. Nếu không bắt đầu, không thử sức, tôi đã không thể hoàn thành những thương vụ đó. Mỗi công việc đều chứa đựng những bất ngờ, ẩn giấu những thử thách, hiểm nguy và cả những cơ hội có thể dẫn ta tới thành công rực rỡ.

Tôi bắt đầu một ngày từ rất sớm bằng việc đọc báo, xem tin tức, không phải vì một mục tiêu gì đặc biệt cần phấn đấu, mà chỉ muốn thỏa mãn lòng ham hiểu biết của mình. Tôi đọc rất nhiều tin tức trong các lĩnh vực khác nhau với niềm vui thích được biết những điều mới mẻ, thú vị chứ không chỉ riêng lĩnh vực kinh doanh. Đó có thể xem là một cách tuyệt vời để bắt đầu một ngày mới. Khi học thêm được điều gì, tôi có cảm giác mình đang tồn tại, được giác ngộ và cuộc sống trở nên thú vị hơn rất nhiều. Và rồi chính điều đó lại thôi thúc tôi muốn học hỏi và hiểu biết nhiều hơn. Chính vì vậy, tôi chưa bao giờ cảm thấy cuộc sống nhàm chán và đó cũng là lý do cốt yếu giải thích cho những thành công của tôi.

Phát triển khả năng tích cực

Đối với cùng một vấn đề, mỗi người đều có khả năng suy nghĩ theo hai luồng khác nhau. Một tích cực và một tiêu cực. Đối với riêng bản thân tôi, tôi thường chọn cách nghĩ tích cực và mong chờ những điều tốt đẹp nhất sẽ tới. Chính thái độ tích cực ấy đã mang lại cho tôi rất

nhiều may mắn. Tôi còn nhớ, lúc mới khởi nghiệp, tôi đã cố mua lại sân ga Penn Central vốn bị bỏ hoang từ lâu ở phía Tây Manhattan. Không tiền bạc, không nhân công, không quen biết, tôi khi đó còn quá lạ lẫm với thành phố này. Thành phố khi đó cũng đang lâm vào cuộc khủng hoảng tài chính, song tôi vẫn luôn lạc quan và tràn đầy nhiệt huyết. Bởi vì còn quá trẻ nên tôi không thể dựa vào kinh nghiệm hay thành tích của mình để thuyết phục các ngân hàng, thế là tôi thực hiện điều đó bằng lòng nhiệt huyết của mình.

Suy nghĩ tích cực là một điều rất quan trọng. Việc suy nghĩ tiêu cực, nhất là về bản thân và những triển vọng thành công của bạn, sẽ giết chết nỗ lực tập trung cũng như phá hủy hết mọi cơ hội thành công của bạn. Tôi thường chơi golf và nhận thấy rõ rằng những tay chơi golf giỏi nhất là những người luôn lạc quan và suy nghĩ tích cực nhất. Chơi golf không phải để xem bạn đánh quả bóng được bao xa và chính xác thế nào mà để thử thách xem tinh thần bạn vững đến đâu trong những hoàn cảnh bất lợi nhất. Golf không đơn thuần chỉ là một trò chơi thể chất mà còn là một trò chơi tinh thần.

Vì vậy, hãy học cách điều khiển suy nghĩ của mình. Đừng để bất cứ tình huống nào khiến bạn suy nghĩ tiêu cực. Trong cuộc sống, chắc chắn sẽ không tránh khỏi đôi lần thất bại, nhưng ta sẽ học được nhiều điều từ những vấp ngã đó. Bất cứ khi nào có suy nghĩ tiêu cực, hãy dẹp bỏ ngay lập tức và thay vào đó bằng những suy nghĩ tích cực. Để làm được như vậy đòi hỏi bạn phải có nghị lực. Và khi đó bạn sẽ có khả năng tư duy tích cực – một yếu tố không thể thiếu cho sự thành công.

Đừng để nỗi tức giận vượt khỏi sự kiểm soát của bạn. Nhiều người nghĩ rằng tôi là một gã hay cáu kỉnh, nhưng sự thật không phải vậy. Tôi cứng rắn và khắt khe, nhưng tôi không bao giờ để cho nỗi tức giận tự do bùng phát. Dĩ nhiên, bạn phải bền bỉ, nhưng khi nỗi tức giận đã nằm ngoài tầm kiểm soát thì đó không còn là biểu hiện của sự mạnh mẽ mà đã trở thành điểm yếu. Sự mất kiểm soát đó gây mất phương hướng và phá hủy hoàn toàn sự tập trung vào mục tiêu bạn đang thực hiện.

Khi giận dữ, thay vì thể hiện ra ngoài, tôi thường biến nguồn năng lượng này thành hành động cụ thể. Tôi làm việc chăm chỉ hơn, tập trung cao độ hơn, nâng cao ý chí và càng thêm quyết tâm vượt qua mọi khó khăn, thử thách thay vì chỉ tức giận và bực bội. Đôi khi, tôi lại sử dụng một cách khôn khéo sự giận dữ có kiểm soát để giải quyết một vấn đề nào đó trong quá trình thương lượng. Với những tình huống đó, sự tức giận thường tạo được hiệu quả, giúp tôi tiến lại gần mục tiêu của mình hơn. Việc xử lý cảm xúc giận dữ một cách

tích cực cũng là một biểu hiện của sự mạnh mẽ về tinh thần, điều bạn rất cần để đạt được thành công. Vì vậy, thay vì để những bực tức trong mình bùng nổ không thể kiểm soát thì bạn hãy dùng nguồn năng lượng đó để thực hiện những điều mình muốn.

Suy nghĩ tích cực không phải là những mơ tưởng xa rời thực tế, mà đó là sự gắn kết chặt chẽ niềm lạc quan, tin tưởng vào những việc bạn đang làm trong khi vẫn nhận thức được các vấn đề tiêu cực có thể xảy ra. Khi đối mặt với một thách thức mang tính sống còn đối với vận mệnh của đất nước, Thủ tướng Anh là ngài Winston Churchill vẫn luôn giữ cho mình niềm lạc quan như vậy. Hay như Tổng thống Ronald Reagan, ông đã luôn chứng tỏ mình là người lạc quan với những suy nghĩ tích cực ngay cả khi cuộc chiến tranh lạnh bùng nổ. Reagan biết rõ những nguy hiểm đó, song ông luôn giữ cho mình vẻ lạc quan, và rồi ông đã chiến thắng và để lại cho nhân loại một di sản vĩ đại. Hãy học cách trở nên lạc quan ngay cả khi phải đối mặt với những thử thách nghiệt ngã nhất, bởi điều đó sẽ tạo nên những thay đổi tích cực trong cuộc sống của bạn.

Niềm lạc quan vốn có trong tôi đã đưa tôi đến với The Apprentice. Khi được mời cùng hợp tác thực hiện chương trình The Apprentice, tôi đã không từ chối, bởi tôi có một sự lạc quan, tin tưởng rằng chương trình sẽ thành công. Đó cũng là ý tưởng truyền hình đầu tiên từng hấp dẫn tôi đến vậy.

Tôi biết việc thực hiện The Apprentice là một sự mạo hiểm. Tất cả mọi người đều nói với tôi rằng "hầu hết những chương trình mới phát sóng trên ti vi đều thất bại" hoặc "chương trình truyền hình thực tế đang trở nên nhàm chán" hay "anh sẽ đánh mất uy tín của mình". Tôi cũng đã suy nghĩ thật cẩn thận và cân nhắc tất cả các rủi ro bằng cách tự vấn mình bằng nhiều giả định và tình huống. Khi kết thúc dòng suy nghĩ này, tôi đã có được một danh sách dài những điều tích cực cả tiêu cực. Vì thế, tôi quyết định sẽ thực hiện thương vụ này, và thực sự đã thành công mỹ mãn; tất cả những điều tích cực mà tôi luôn tin tưởng đã trở thành hiện thực. Nếu chỉ chăm chăm nghĩ tới những rủi ro, thất bại, chắc chắn tôi sẽ không bao giờ làm nên chuyện và cũng không thể có được những phần thưởng xứng đáng như vậy. Cho nên, tôi đã chọn lấy triển vọng tích cực.

Khi còn rất trẻ, tôi đã từng đọc một cuốn sách có tựa đề The Power of Positive Thinking của tiến sĩ Norman Vincent Peale - một linh mục, đồng thời là một nhà hùng biện thiên tài. Hiện có một cuốn khá nổi tiếng là The Secret đã lọt vào danh sách sách bán chạy số một cũng đề cập tới tư duy tích cực. Một số chuyên gia được nhắc tới trong cuốn sách này hiện là đồng nghiệp tham gia diễn thuyết cùng tôi tại

Hội thảo Đầu tư The Learning Annex. Bản thân tôi, tôi tin tưởng tuyệt đối vào sức mạnh của việc suy nghĩ tích cực.

Những bài học trong cuốn The Power of Positive Thinking thực sự đã để lại dấu ấn sâu đậm trong tôi. Trong tất cả các thương vụ tôi đã thực hiện, công việc chính của tôi là phải luôn tỏ ra lạc quan và quả quyết, kể cả khi tất cả mọi người đều có cái nhìn bi quan và tỏ vẻ chán chường. Vào những năm 1970, khi tôi chọn mua mảnh đất ở phía Tây Penn Central, tất cả mọi người trong thành phố đều trong tình trạng vô cùng chán nản. Hàng ngày, người ta liên tục thấy các bài viết về những vụ phá sản trên khắp các mặt báo. Không ai biết liệu thành phố có thể tiếp tục sống sót qua thời kỳ khủng hoảng này hay không. Khi đó, tôi vẫn luôn giữ thái độ điềm tĩnh và lạc quan. Tôi đã đi vòng quanh thành phố, nói chuyện với nhiều người, hầu hết là các chủ ngân hàng, các quan chức lãnh đạo thành phố, các kiến trúc sư cùng những nhà thầu tên tuổi, và thuyết phục họ suy nghĩ cũng như tin tưởng vào những điều tốt đẹp hơn về tình trạng của thành phố. Tôi mang lại cho họ niềm tin rằng mọi chuyện rồi sẽ ổn thỏa. Với vai trò là một nhà phát triển, đó là công việc tôi cần phải làm.

Sức mạnh của suy nghĩ tiêu cực

Sức mạnh của suy nghĩ tích cực đã quá rõ ràng. Nhưng bạn đừng quên rằng suy nghĩ tiêu cực cũng có mặt mạnh của nó. Đôi khi bạn cũng phải suy nghĩ tiêu cực một chút. Điều đó giúp bạn đặt ra cho mình những tình huống bất trắc để biết cách đề phòng. Bạn cần phải bảo vệ bản thân trước tất cả những thế lực thù địch đang rình rập xung quanh. Cho dù bạn có thích hay không thì chiến tranh, sóng thần, bão táp, lốc xoáy vẫn diễn ra và kẻ xấu vẫn luôn tồn tại. Vì vậy, tôi rèn luyện việc suy nghĩ tích cực trong khi vẫn làm tất cả những gì thấy hợp lý để có thể bảo vệ chính mình trước những điều xấu.

Và đây là một ví dụ chứng tỏ đôi lúc tôi cũng phải biết suy nghĩ tiêu cực. Khi mua lại khách sạn Commodore từ Penn Central, tôi biết sẽ có rất nhiều rủi ro. Nếu thất bại, thương vụ này sẽ đào mồ chôn sống tôi. Ngay từ đầu, tôi đã cố gắng giữ cho rủi ro ở mức tối thiểu và hạn chế tiết lộ tình hình tài chính của mình. Tôi không là mẫu người lạc quan tới mức để bản thân vướng vào những mối đe dọa không cần thiết. Tôi phải làm cho tất cả những người tham gia vào thương vụ này, các chủ ngân hàng, Penn Central và cả thành phố tin tưởng rằng tôi chính là cơ hội tốt nhất họ có được để phục hồi, nâng cấp lại tòa nhà đã cũ kỹ, xiêu vẹo cũng như tái sinh toàn bộ vùng lân cận mà không cho họ biết lúc bấy giờ tình hình tài chính của tôi cũng đang gặp một số khó khăn.

Cuối cùng, tôi cũng hoàn tất bản hợp đồng mua bán mà theo đó, tôi được mua mảnh đất với giá 10 triệu đô-la với điều kiện đi kèm là thành phố trợ cấp miễn thuế cho tôi, cấp cho tôi nguồn tài trợ xây dựng và một công ty quản lý để vận hành khách sạn. Cái giá của quyền mua này là 250.000 đô-la. Tôi không có đủ số tiền đấy, nhưng lại muốn mạo hiểm với thương vụ này. Tôi đã thảo bản hợp đồng song lại không trả món tiền 250.000 đô-la. Thay vào đó, tôi yêu cầu luật sư của mình tìm kiếm thật nhiều những điểm hợp pháp để biện luận và thuyết phục bên bán, còn tôi cố thu xếp nốt phần còn lại của thương vụ này một cách êm đẹp.

Một thái độ lạc quan đúng đắn là khi bạn có khả năng thực hiện tốt những việc bạn có thể làm và chuẩn bị tinh thần cho mọi khả năng có thể xảy đến, cả những điều tích cực lẫn tiêu cực. Bạn có thể nâng cao tinh thần lạc quan của mình bằng cách chuẩn bị thật chu đáo. Bạn không thể kỳ vọng vào việc sẽ đạt thành công 100% dù có hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, tài chính, bất động sản, quản lý, y học hay khoa học. Nếu bạn không có sự chuẩn bị trước cho một kết quả xấu, một vài thất bại nho nhỏ, việc đánh mất cơ hội thăng tiến hay một thương vụ không thành thì những trải nghiệm như thế sẽ khiến bạn hoang mang và nghi ngại. Cả thái độ suy nghĩ tích cực và tinh thần làm việc hăng say đều rất quan trọng trong việc tạo nên may mắn cho riêng bạn nhưng bạn không thể hoàn toàn chỉ dựa vào chúng.

Cuộc sống thực tế cho thấy các thương vụ làm ăn không phải lúc nào cũng kết thúc êm đẹp. Bạn không thể lúc nào cũng giành thắng lợi trong các thương vụ, sự thăng quan tiến chức không phải lúc nào cũng đến với bạn, những bệnh nhân do bạn chữa trị không phải lúc nào cũng nhanh chóng hồi phục và những người bạn mà bạn đang quen không phải ai cũng chân thành với bạn. Có rất nhiều tình huống nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Để ngăn ngừa những sự việc xảy đến có thể ảnh hưởng đến sự tự tin của bạn, cách duy nhất là hãy đối mặt trực diện với những sự thật khắc nghiệt của cuộc sống rằng những điều không hay có thể xảy đến. Hãy đấu tranh để vượt qua nó. Hãy chuẩn bị cho điều đó. Hãy nhận thức rõ rằng đấy là cuộc sống và điều đó không liên quan tới bạn cũng như khả năng của bạn. Đừng để việc suy nghĩ tiêu cực làm lay chuyển sự tự tin của bạn dù chỉ là mảy may.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Năm 1982, một may mắn bất ngờ đã nhanh chóng đưa The Learning

Annex phát triển tới thời kỳ hoàng kim thực sự. Thứ Năm, ngày 11 tháng 3 năm 1982, tôi nhận thấy The Learning Annex đã chiêu sinh được đúng 100.000 sinh viên. Tôi muốn kỷ niệm sự kiện quan trọng này bằng cách tung 10.000 tờ giấy bạc trị giá một đô-la từ tầng mái của tòa nhà Empire State xuống cho mọi người. Đó là cách tôi đền đáp lại cộng đồng và cũng là để làm mọi người biết tới chúng tôi nhiều hơn. Thời điểm đó, để kiếm được chừng ấy tiền mặt đối với chúng tôi thực sự rất khó khăn, nhưng tôi vẫn quyết liều lĩnh với cơ hội lớn này. Tôi và các đồng sự đã cố gắng hết sức có thể để gom đủ những tờ giấy bạc một đô-la tại ngân hàng và dán lên mỗi đồng tiền ấy một tờ nhãn có dòng chữ The Learning Annex yêu thành phố New York.

Sau đó, chúng tôi thông báo cho các phương tiện truyền thông đại chúng về kế hoạch tại tòa nhà Empire State. Sự kiện sẽ diễn ra vào lúc 1 giờ chiều thứ Sáu, ngày 12 tháng 3. Xem ra mọi người rất thích thú và đã loan báo khắp New York về việc sẽ nhận được tiền miễn phí này. Và ngay lập tức, sự kiện này thu hút được sự chú ý của tất cả mọi người. Đến chiều thứ Năm, chúng tôi cũng đã gom đủ 10.000 tờ một đô-la và xếp chặt cứng vào hai cái túi lớn. Ngày hôm sau, chúng tôi đã phải rất vất vả mới chuyển được số tiền này tới tòa nhà Empire State mà không xảy ra sự cố nào. Trước đó, thành phố đã cho phong tỏa tại đại lộ 34, và hàng ngàn người tập trung ở đó cùng với rất nhiều máy quay phim, phóng viên, các nhiếp ảnh và một phi đội sĩ quan cảnh sát có mặt để giữ trật tự.

Nhưng ba mươi phút trước khi chúng tôi tới tòa nhà Empire State, có hai kẻ lạ mặt đã tiến hành vụ cướp chi nhánh ngân hàng Bankers Trust nằm ở ngay tầng trệt của tòa nhà. Hai tên cướp tiến vào ngân hàng, nhảy qua quầy thu ngân, vơ từng vốc tiền nhét vào mấy cái túi của chúng và chuồn ngay. Tuy nhiên, khi bước ra khỏi ngân hàng, hai tên này đã được "đón chào" bởi một đội ngũ hùng hậu với hàng ngàn người đứng xem, hàng loạt các máy quay, các phóng viên, cảnh sát và bảo vệ cửa hàng đang đứng trước mặt. Chúng chạy qua đám đông hòng thoát khỏi sự truy đuổi của một người bảo vệ ngân hàng. Mấy viên cảnh sát mật hét lớn "Chặn lại! Chặn lại!" Cuối cùng, cả hai kẻ phạm tội nhanh chóng bị tóm gọn và bị giải về sở cảnh sát.

Đó cũng là lúc chúng tôi mang đến hai cái túi đựng đầy tiền của mình. Chúng tôi đường hoàng bước vào tiền sảnh của tòa nhà, song các nhà chức trách không cho phép chúng tôi vào thang máy cũng như không cho rải tiền xuống như dự định. Tôi đã cố gắng lập luận với họ rằng: "Theo tất cả những gì tôi được biết thì việc làm này không hề phạm pháp". Tuy nhiên họ không mảy may thay đổi quyết định. Vì vậy, chúng tôi buộc phải len lỏi giữa tiền sảnh chật cứng

người và giơ cao hai túi tiền lớn lên quá đầu. Trong khi đó, người khắp mọi phía ào tới, cố gắng giành lấy dù là chút tiền ít ỏi. Đó quả thực là một trải nghiệm kinh hoàng. Cuối cùng, để đảm bảo an toàn, chúng tôi được đưa đi trong một chiếc xe của đội cảnh sát tuần tra.

Sự thay đổi của sự kiện ngày hôm đó đã trở thành dịp may lớn nhất trong sự nghiệp của tôi. Ngay ngày hôm sau, câu chuyện ly kỳ đó được đăng trên trang nhất của tờ The New York Times cùng hàng ngàn tờ báo khác trên toàn thế giới. Tôi được mời tới tham dự tất cả các chương trình trò chuyện trên truyền hình và điều đó đã tạo cho The Learning Annex cơ hội vô cùng lớn, được công chúng biết đến nhiều hơn. Điều này thực sự là một vận may bất ngờ. Trước đó, tôi chỉ mong sẽ thu hút được sự chú ý của công chúng bằng cách tung những đồng đô-la từ tòa nhà xuống mà không bao giờ dám hy vọng rằng mình sẽ là nhân vật trong một câu chuyện hấp dẫn trên các trang nhất như vậy. Vụ cướp nhà băng xảy ra đúng vào lúc ý đồ quảng cáo của chúng tôi sắp được thực hiện, thế nên The Learning Annex đã giành được sự chú ý của một lượng lớn người xem truyền hình và đã thực sự "cất cánh" chỉ sau một đêm.

May mắn cũng có thể là thời cơ thuận lợi mà bạn có được. Ngay sau khi tôi ký hợp đồng thực hiện buổi Hội thảo Đầu tư đầu tiên với Donald Trump thì mùa công chiếu đầu tiên của The Apprentice cũng chính thức bắt đầu được trình chiếu trên kênh truyền hình NBC. Chiến dịch quảng cáo cho buổi công chiếu đó đã tạo nên một hiện tượng! Tỷ lệ người xem và bình chọn đạt đến cực đại, và khắp nơi người ta đều nói về Donald Trump với câu nói nổi tiếng "Anh bị sa thải!". Donald Trump trở thành cái tên được nhắc đến trong mọi gia đình và là chủ đề bàn tán ở mọi văn phòng làm việc. Trong buổi triển lãm đầu tiên, số lượng người tới đăng ký để được gặp trực tiếp Ngài Donald đã vượt quá sức chứa của hội trường. Rõ ràng đó là thời điểm tuyệt vời và may mắn lớn.

Tuy nhiên, đây mới là điểm quan trọng nhất mà tôi muốn chia sẻ cùng các bạn: Tôi chớp lấy cơ hội khi nó tới và đã theo đuổi tới cùng. Trong cuộc đời, bạn chỉ có một hoặc hai cơ hội may mắn kiểu như vậy. Và khi đã thực sự theo đuổi vận may đấy, bạn phải theo nó tới cùng. Buổi Hội thảo Đầu tư đầu tiên là một thành công vĩ đại. Vậy mà khi đó, một vài người đã khuyên tôi nên từ bỏ nó. Chúng tôi đã thu được rất nhiều tiền, và nếu tiếp tục thực hiện một buổi hội thảo khác, chúng tôi có thể sẽ gặp rủi ro và đánh mất toàn bộ số tiền lời đã thu được. Vậy tại sao chúng tôi vẫn tiếp tục?

Những trải nghiệm trong quá khứ đã dạy cho tôi một điều rằng: khi gặp được một vận may lớn, bạn nên tiếp tục duy trì vận may đó. Tôi

đã ngay lập tức quyết định đi xa hơn và lên lịch cho 20 buổi hội thảo khác tại hầu hết các thành phố lớn ở Mỹ.

Tương tự như vậy, Steve Jobs đã biến công việc của mình thành một may mắn bất ngờ. Steve là người sáng tạo và lắp ráp thành công chiếc máy tính cá nhân đầu tiên. Ông đã hợp tác với một đồng sự của mình là Steve Wozniak và đã bán chiếc xe tải hiệu Volkswagen cùng chiếc máy tính chương trình hiệu Hewlett Packard để lấy 1.350 đô-la. Với số tiền đó, Jobs đã làm việc không quản ngày đêm để chế tạo thành công chiếc máy tính Apple đầu tiên. Sau khi vượt qua thử thách đáng kinh ngạc này, từ một chàng trai bỏ dở chương trình học tại trường đại học, Steve đã trở thành người đầu tiên châm ngòi cho cuộc bùng nổ về máy tính cá nhân - một phát minh đã làm thay đổi cuộc sống của tất cả chúng ta.

Hãy tìm kiếm một điều gì đó mà bạn thực sự đam mê, một điều luôn khơi dậy trong bạn lòng nhiệt huyết khiến bạn có thể vượt qua cả những giới hạn bình thường của bản thân. Sau đó, bạn phải làm việc chăm chỉ hàng ngày để nâng cao các kỹ năng của mình và không bao giờ được bỏ cuộc. Xét trong mọi lĩnh vực, ban đầu nhiều người học rất nhanh, nhưng chỉ sau một khoảng thời gian ngắn, họ lại dừng việc học hỏi. Chỉ một số ít người còn tiếp tục, kiên trì nâng cao khả năng của mình trong nhiều năm và nhiều thập kỷ. Chúng ta gọi họ là những vĩ nhân. Winston Churchill là một trong những nhà hùng biện vĩ đại nhất của thế kỷ hai mươi. Người ta cho rằng ông sinh ra đã là một thiên tài. Nhưng sự thật là ông đã phải luyện tập các bài diễn thuyết không biết bao nhiêu lần cho tới khi có thể trình bày một cách tốt nhất. Bobby Fischer trở thành kiện tướng cờ vua ở độ tuổi mười sáu. Phải chăng đó là một thần đồng? Hoàn toàn không phải vậy. Fischer đã luyện tập liên tục trong chín năm trời trước khi giành được danh hiệu đó.

Còn Tiger Woods trở thành nhà vô địch trẻ tuổi nhất trong lịch sử của Giải U.S. Amateur Championship - giải thi đấu golf không chuyên Mỹ - khi mới mười tám tuổi. Mười lăm năm luyện tập không ngừng nghỉ đã đưa Tiger Woods tới đài vinh quang. Hãy coi công việc như những bài luyện tập. Không ngừng cố gắng nâng cao khả năng của bản thân. Đừng vội hài lòng khi công việc của bạn chỉ dừng lại ở mức được hoàn thành mà phải hướng tới mục tiêu làm công việc đó ngày càng tốt hơn. Hãy làm việc chăm chỉ để hoàn thiện bản thân mình hơn. Chắc chắn những nỗ lực của bạn sẽ được ghi nhận. Hãy làm cho mỗi ngày trở nên đặc biệt bất kể công việc của bạn là gì đi chăng nữa.

Một số người ngay từ khi sinh ra đã may mắn hơn những người khác, đó là sự thực. Những người may mắn được sinh ra trong một gia đình có cha mẹ giàu có, được giáo dục trong những môi trường tốt và có những mối giao thiệp với những người có quyền thế, sẽ càng có lợi thế trội hơn hẳn so với nhiều người trong chúng ta. Song hầu hết những người thành đạt mà tôi biết lại phải làm việc cần cù và chăm chỉ để tạo may mắn cho chính mình. Hãy ghi nhớ câu nói: "Càng luyện tập chăm chỉ, tôi càng gặp may mắn". Ngày đó, vào thời khắc đen tối nhất trong sự nghiệp của mình, tôi đã tới tham dự bữa tối cùng các chủ ngân hàng ở Manhattan. Và sự kiện đó đã thay đổi tiến trình cuộc đời tôi. Giả sử nếu tôi không tham dự buổi gặp gỡ đó thì tôi sẽ chẳng thể viết được cuốn sách này. Sự thực là tôi rất ghét phải tới dùng bữa với các chủ ngân hàng. Tôi đến đấy chỉ vì đó là công việc tôi phải làm, một công việc vô cùng nặng nề và khủng khiếp. Tuy nhiên tôi đã nỗ lực vượt qua và gặp may mắn. Đó cũng là lý do tại sao, ngày hôm nay tôi có thể đứng được ở vị trí này. Bạn có thể kiến tạo may mắn cho mình bằng cách làm việc thật chăm chỉ và sử dụng đến cái đầu hiểu biết của mình. Tất nhiên, những điều tồi tệ có thể và rất dễ xảy đến. Thế nên hãy chuẩn bị thật tốt cho những điều tồi tệ nhất. Nếu bạn thực sự tận tâm với công việc, thêm một chút thông minh, chắc chắn may mắn sẽ tới, và rất có thể tới đúng lúc bạn ít mong đợi điều đó nhất.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Một vài người sinh ra vốn đã may mắn hơn những người khác, song số đó chỉ chiếm một phần rất nhỏ.

◆ Bạn có thể tạo nên may mắn cho chính mình.

◆ Càng chăm chỉ làm việc, bạn càng gặp nhiều may mắn hơn.

◆ May mắn không thể đến chỉ sau một đêm.

◆ Hãy luôn tiếp nhận những thông tin và ý tưởng mới.

◆ Hãy sẵn lòng thử sức với những thử thách mới.

◆ Luôn suy nghĩ tích cực và mong chờ những điều tốt đẹp nhất sẽ đến.

◆ Đừng để bất cứ điều gì cản đường bạn.

◆ Hãy thận trọng bằng cách suy nghĩ theo chiều đối lập.

◆ Luôn giữ sự tự tin, ngay cả khi một vài điều không hay xảy đến. Đó đơn giản chỉ là một sự va quẹt trên con đường bạn đang bước đi, rồi tất cả sẽ qua.

5

NHỮNG MỐI ĐE DOẠ

Cuộc sống không hề dễ dàng. Thế giới là một nơi khắc nghiệt và đầy cạm bẫy bởi có những người luôn rình rập để tiêu diệt bạn, nếu không công khai thì ngấm ngầm. Âm mưu loại trừ nhau vẫn diễn ra hàng ngày. Đặc biệt là khi bạn càng thành công và nổi bật thì sẽ càng có nhiều người muốn dìm bạn xuống. Lúc nhỏ, tôi thường xem các bộ phim nói về cuộc sống của những tay cao bồi ở miền Tây nước Mỹ và thấy rằng họ luôn muốn tiêu diệt tay súng thiện xạ nhất, có khi chẳng vì điều gì.

Đó là thực tế cuộc sống. Trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản, tôi chẳng khác nào một tay thiện xạ với những thành công nối tiếp, thế nên tôi biết rất nhiều người muốn tiêu diệt tôi. Ngay cả những người bạn tưởng chừng như thân thiết cũng có lúc sẽ trở mặt và ám hại bạn. Chính vì thế, không còn cách nào khác là bạn phải biết cách tự phòng vệ.

Càng thành công, càng có nhiều kẻ thù

Tôi sở hữu một câu lạc bộ tuyệt đẹp ở Florida, đó là câu lạc bộ Mar-a-Largo. Mar-a-Largo thật sự là một thành công lớn của tôi. Tôi từng mời Elton John, Celine Dion và nhiều nghệ sĩ nổi tiếng khác tới đó biểu diễn và hầu như chỉ những người rất giàu có mới có thể trở thành thành viên câu lạc bộ. Trong số các hội viên của câu lạc bộ có một tay là dân kinh doanh bất động sản đến từ New York. Ba năm trước, chính gã này đã trả tôi một khoản tiền không nhỏ để được tham gia câu lạc bộ golf của tôi. Hắn là một gã keo kiệt, thô lỗ, tầm thường nhưng cơ ngơi của gã lại đáng giá cả tỉ đô-la; tuy nhiên, giờ đây hắn chẳng còn xứng với số tiền lớn như vậy. Tuy không phải là thành viên giàu nhất nhưng dù sao thì hắn vẫn đáng giá cả tỉ đô-la.

Thời điểm đó, tôi đã đối xử với gã này rất tốt và thường dặn nhân viên hãy luôn coi trọng cũng như quan tâm phục vụ gã thật chu đáo, bởi dù sao thì đó cũng là phương châm hoạt động của chúng tôi. Thường thì những người cùng hoạt động trong ngành bất động sản vẫn coi nhau như anh em một nhà, bởi chúng tôi vẫn hay hỗ trợ nhau về mặt thông tin cũng như hợp tác làm ăn trong nhiều dự án mua bán lớn. Chính vì vậy, khi biết ai đó làm cùng ngành với mình, chúng tôi sẽ quan tâm tới nhau nhiều hơn. Đó là lý do vì sao tôi vẫn dặn nhân viên hãy đối xử tốt và phục vụ gã thật chu đáo.

Một hôm, luật sư của tôi gọi điện báo cho tôi biết một trong những tòa nhà tôi đã cho xây dựng đang gặp rắc rối. Anh ấy nói chính gã này đã kiện tôi. Đương nhiên là tôi không tin, bởi tôi biết gã đang sở hữu một tòa nhà có phong cách hoàn toàn khác ở một khu vực khác hẳn tại New York. Thế nên không lý nào anh ta lại kiện tôi. Tôi nói với luật sư: “Không đời nào. Sao có thể như vậy được? Anh ta đang sinh hoạt tại câu lạc bộ golf của tôi và tôi đã đối xử với anh ta rất tốt”.

Luật sư của tôi vẫn khăng khăng: “Ngài Trump, tôi khẳng định với ngài đó chính là anh ta”. Tôi vẫn không tin và nói: “Không đời nào, anh hãy kiểm tra lại đi!”. Một giờ sau, luật sư gọi lại báo với tôi: “Ngài Trump, dứt khoát là hắn và công ty của hắn”.

Lời khẳng định chắc chắn của luật sư đã giúp tôi tỉnh ngộ và sáng suốt hơn khi nhìn nhận lại về con người này. Lẽ ra tôi nên biết điều đó! Gã ta đúng là một thằng tồi, một kẻ tham lam, ích kỷ, tầm thường luôn muốn hãm hại người khác.

Gã ta kiện tôi vi phạm quyền đặt tên cho tòa nhà vì quả quyết rằng cái tên tôi đang sử dụng gây nhầm lẫn với tên tòa nhà của gã. Sau khi thảo luận kỹ, các luật sư cho tôi biết: “Ngài Trump, vụ này sẽ ngốn nhiều tiền đấy”. Vì rất khó chịu với chuyện vừa xảy ra, tôi quyết định gọi cho gã.

- Có phải chính anh vừa mới kiện tôi?

- Đúng là tôi, Donald. – Gã kênh kiệu trả lời.

- Tại sao? - Tôi hỏi vặn.

- Anh đặt tên như vậy sẽ gây nhầm lẫn với tòa nhà của tôi. – Gã ta đáp.

- Nhầm lẫn ư? Làm gì có chuyện đó. Hai cái tên hoàn toàn khác nhau, hai tòa nhà khác nhau và không hề ở gần nhau. Sao có thể gây nhầm lẫn? Đúng là nhảm nhí!

Cuộc sống này có những kẻ như vậy đấy. Họ không muốn thấy bạn thành công. Và nếu bạn thành công, họ sẽ tìm mọi cách để dìm bạn xuống.

Sau khi nghiên cứu kỹ tình tiết hồ sơ, luật sư của tôi thông báo:

- Ngài Trump, chúng ta sẽ thắng kiện nhưng ngài phải bỏ ra nửa triệu đô-la.

- Tại sao phải mất nhiều tiền đến vậy? – Tôi hỏi.

- Chúng ta sẽ phải tiến hành lấy ý kiến của người dân để chứng tỏ mọi người không nhầm lẫn hai tòa nhà này với nhau. Việc này tốn rất nhiều tiền.

- Thật không thể tin chuyện quái đản đó.

Đương nhiên tôi hoàn toàn không muốn bỏ ra khoản tiền lớn như vậy chỉ vì một chuyện vớ vẩn như thế, nhưng cũng không còn cách nào khác. Vì vậy tôi đã bảo các luật sư cứ tiến hành và bằng mọi giá hãy đánh bại kẻ đáng khinh kia. Tôi muốn cho hắn một bài học.

Các luật sư của tôi thông báo cho luật sư của gã đó biết chúng tôi sẽ gặp gã ta tại tòa. Nhưng vài ngày sau, luật sư của tôi báo rằng phía bên kia muốn dàn xếp – và tất cả những gì gã muốn là sẽ được miễn phí tham gia câu lạc bộ của tôi trong suốt phần đời còn lại. Đổi lại, tôi có thể tiếp tục sử dụng cái tên đó cho tòa nhà của mình, tòa nhà của gã cũng không có gì thay đổi. Bạn tin nổi điều đó không?

Ban đầu, tôi tự nhủ: “Mình ghét làm thế này bởi vì nó trái với nguyên tắc làm việc của mình”. Nhưng sau khi cân nhắc, tôi đã chấp thuận dàn xếp với gã bởi như thế tôi sẽ tiết kiệm được khoản tiền không nhỏ cho chi phí tố tụng. Thế đấy. Tôi có một thành viên đáng giá hơn một tỉ đô-la và gã ta sẽ tiết kiệm được 8.000 đô-la mỗi năm một cách đáng khinh nhờ được miễn phí tham gia câu lạc bộ của tôi. Tám nghìn đô-la! Thật buồn cười. Nếu lúc trước gã từng được đối xử như một ông vua thì giờ đây, gã đã biến tôi thành kẻ thù của gã. Nhưng có thể gã ta thích như vậy.

Tôi đã dàn xếp với gã vì không muốn mất thời gian và tiền của vào một vụ kiện tụng vớ vẩn như thế, nhưng kể từ hôm đó, tôi đối xử với gã như với một thứ cặn bã kinh tởm nhất. Tuy nhiên, điều lạ là

tôi càng đối xử tồi tệ, gã càng năng đến câu lạc bộ hơn. Thật không thể tin nổi. Thậm chí có lần tôi đã mắng vào mặt gã trước cả chục người ngồi cùng bàn với gã trong một buổi tiệc tối: “Anh đúng là đồ rác rưởi. Tôi không thể tin nổi anh vẫn còn dám vác mặt đến đây”. Rồi tôi quay sang những người ngồi cùng bàn với gã: “Sao các vị có thể ngồi cùng bàn với một gã như thế này nhỉ?”. Khi đó gã chỉ biết ngồi yên và không nói một lời nào.

Một lần, gã đến câu lạc bộ để kiếm vé cho một buổi hòa nhạc rất nổi tiếng. Tôi bảo nhân viên nói với gã ta rằng vé đã bán hết, mặc dù nếu muốn tôi có thể đã phát không cho gã. Bất cứ khi nào gã tới ăn tối tại câu lạc bộ, gã đều được xếp ngồi vào cái bàn xấu nhất trong góc khuất nhất. Chúng tôi đối xử với gã đó như với một thứ cặn bã, thế mà gã vẫn cứ xuất hiện tại câu lạc bộ ngày một đều đặn hơn. Đó chính là điều khó tin nhất. Thật bệnh hoạn! Thế mới thấy tại sao môi trường kinh doanh thật khắc nghiệt. Tôi quá ngây thơ khi nghĩ rằng không, không thể nào là anh ta. Thế mới biết cuộc sống có nhiều điều không thể ngờ. Không thể ngờ tôi từng coi hắn như anh em nhưng cuối cùng hắn lại cho tôi một đòn đau. Tuy vậy hắn cũng đã phải trả giá đắt vì trò xuẩn ngốc của mình. Câu chuyện trên của tôi chỉ để bạn thấy rằng bạn cần phải đề phòng với ngay cả những người được coi là bạn tốt. Và hãy nhớ, đừng ngại trả đũa những kẻ đã giở trò ti tiện với bạn, bởi chúng xứng đáng như vậy.

Đừng bao giờ bán rẻ bạn mình. Xin lấy trường hợp giữa tôi và Donny Deutsch, một trong những người bạn tuyệt vời của tôi, làm ví dụ. Donny sở hữu một chương trình truyền hình rất thành công trên kênh CNBC và đang thuê một căn hộ trong tòa nhà của tôi trên Đại lộ Park - Phố 59. Tòa nhà đó là một dự án rất thành công của tôi. Nó đã trở thành một trong những tòa nhà bán chạy nhất New York. Có rất nhiều người muốn thuê hoặc mua căn hộ mà Donny đang ở, nhưng hợp đồng thuê của Donny phải hai năm nữa mới hết hạn. Tiền thuê căn hộ lúc đó là 45.000 đô-la một tháng, vì vậy tôi đã gọi hỏi Donny xem anh có ý định kết thúc hợp đồng sớm hơn không; nhưng sau khi Donny cho biết ‘trong vòng hai năm nữa’ anh mới dời đi, tôi cũng không nghĩ gì thêm. Tình cờ ngày hôm sau, luật sư của Donny bất ngờ gọi điện cho chúng tôi và nói rằng trong hợp đồng thuê nhà có một điều khoản về trường hợp người thuê sẽ phải dọn đi trong vòng 30 ngày và họ muốn hủy điều khoản này. Thật sự thì chúng tôi hoàn toàn không để ý gì đến điều khoản đó, bởi khi cho Donny thuê nhà, tôi hoàn toàn không nghĩ đấy là điều quan trọng.

Nghe thế, tôi lập tức cho người gọi điện đến Donny để thông báo rằng chúng tôi đang tiến hành các thủ tục để kết thúc hợp đồng – nhưng thực tế tôi làm vậy chỉ để đùa với Donny một chút. Sau khi

người của tôi gọi điện xong, tôi tự hỏi không biết khi nào Donny mới gọi lại cho tôi. Nhưng chỉ chừng ba phút sau, Donny gọi lại và anh không thể tin được là tôi lại làm như thế với anh. Tôi cười khoái chí trước thái độ thất vọng của Donny rồi nói: "Donny này, vị luật sư đắt giá của cậu đã gọi điện và giải thích cho bên tớ biết về một điều khoản trong hợp đồng mà thậm chí tớ còn không biết. Cậu vui lòng cho tớ biết vị luật sư này là ai để tớ thưởng cho cô ấy, bởi vì cô ấy đã đem lại cho tớ được rất nhiều tiền".

Thực sự tôi không bao giờ làm gì để gây tổn thương cho Donny bởi vì thứ nhất, đó là một con người tuyệt vời và thứ hai, tôi thực sự muốn bạn mình ở lại căn hộ ấy lâu hơn. Sau khi hiểu chuyện, Donny đã tự nguyện nâng giá tiền thuê nhà cao gấp đôi, nhưng điều quan trọng là anh ấy đã góp 50.000 đô-la cho quỹ Police Athletic League của New York, một trong các quỹ từ thiện tôi quan tâm nhất. Hiển nhiên là Donny vẫn tiếp tục ở lại căn hộ đó.

Trong kinh doanh có nhiều điều vô cùng kỳ lạ. Có những người bạn tưởng mình biết rất rõ, chí ít cũng là vẻ bề ngoài, nhưng vào một thời điểm nào đó, bạn phát hiện họ hoàn toàn khác với suy nghĩ ban đầu của mình. Đó là trường hợp của Lee Iacocca. Trong suy nghĩ của mình, tôi luôn cho rằng Lee Iacocca là một người rất mạnh mẽ, dứt khoát trong mọi tình huống. Vào những năm 1990, trong khi thị trường bất động sản đang gặp nhiều biến động thì chính Lee Iacocca lại muốn hợp tác cùng tôi để mua một số khu bất động sản giá rẻ, hay như chúng tôi vẫn gọi là "rẻ mạt".

Chúng tôi đã nhắm vào một khách sạn nhỏ mà Lee vô cùng ưng ý ở khu East 60s, nhưng anh ta không đồng ý với giá đưa ra.

Sau đó, một hợp đồng béo bở đã bất ngờ đến với tôi. Đó là hai tòa nhà có chi phí xây dựng khoảng 139 triệu đô-la, tọa lạc ở bờ biển West Palm, bang Florida đã phá sản. Hai tòa nhà đó thực sự rất đẹp, nhưng giữa thời điểm suy thoái, những tòa nhà như vậy rất khó bán.

Ngân hàng New York cuối cùng cũng đã có quyết định thu hồi và thanh lý hai tòa nhà đó. Vì vậy, tôi và Lee Iacocca đã mua lại chúng. Khi mua bất động sản trong giai đoạn suy thoái, vấn đề lớn nhất chính là bạn không biết khi nào thì suy thoái mới kết thúc. Nếu suy thoái kéo dài quá lâu thì chứng tỏ bạn đã có một sự đánh cược không khôn ngoan.

Trên thực tế, cuộc suy thoái bất động sản những năm 1990 đã kéo dài hơn dự đoán. Nên cho dù tôi có mua được tòa nhà đó với giá rẻ thì đó vẫn không phải là một vụ đầu tư khôn ngoan, bởi vì phải mất

rất nhiều thời gian để thị trường hồi phục và tốn thêm khoản tiền cho chi phí bảo dưỡng tòa nhà cùng với tất cả các chi phí có liên quan trước đó, lợi nhuận cuối cùng không được là bao. Tuy vậy, Lee vẫn muốn thực hiện thương vụ này và mỗi người chúng tôi đã bỏ ra một nửa số tiền để đầu tư.

Từ hôm ký hợp đồng mua hai tòa nhà đó, ngày nào Lee cũng gọi liên tục cho tôi và cả những đồng sự khác của tôi. Tôi đã nói với anh ta: "Lee, anh hãy thong thả. Việc này cần có thời gian. Chúng ta đang phải bơi giữa một cuộc suy thoái bất động sản thực sự và tình hình này không thể một sớm một chiều hồi phục ngay được. Anh phải bình tĩnh bởi vì nếu là vấn đề về thời gian thì chúng ta không thể làm được gì". Tôi có một nhân viên bán hàng rất giỏi nhưng cũng rất cộc cằn. Cô ta hầu như không mấy tôn trọng Lee và sẵn sàng nói với anh bằng cái giọng khó nghe kiểu: "Tại sao ông không để chúng tôi yên nhỉ? Tại sao ông cứ phải gọi điện nhiều làm gì, ông bị sao vậy?" hoặc "Ông mang cái bộ mặt đưa đám đó ra khỏi đây giùm". Cách nói như vậy thường khiến Lee phát khùng.

Cuối cùng, anh ta liên tục gọi điện cho tôi để năn nỉ được rút khỏi thương vụ này. Lúc nói chuyện với tôi, hình như Lee đã khóc. Đúng là tôi đã hai lần nghe thấy anh ta khóc cốt để lấy lại số tiền của mình. Tôi chắc chắn Lee là một người khá giàu có nên không hiểu tại sao anh ta lại quá lo lắng về khoản tiền đầu tư tương đối nhỏ đó. Nhưng điều khiến tôi ngạc nhiên hơn cả là người đàn ông tưởng chừng rất bản lĩnh này lại bật khóc trước một việc cỏn con như vậy. Rốt cuộc tôi đã trả lại Lee phần tiền anh ta đã bỏ ra và cũng chấm dứt luôn mối quan hệ làm ăn. Như thế còn dễ chịu hơn là cứ phải chịu đựng những chuyện nhảm nhí của anh ta. Làm ăn với Lee Iacocca chẳng thú vị chút nào.

Sau cùng thì toàn bộ căn hộ trong hai tòa nhà đó đều được bán hết và ngày nay, Trump Plaza trở thành một trong những tòa nhà có giá cao nhất ở khu vực bờ biển Palm.

Hãy biết quan sát và lắng nghe

Vài năm trước, một cửa hàng chuyên bán lẻ hàng cao cấp đã thuê địa điểm ở một trong những tòa nhà của tôi. Họ cần thiết kế lại cửa hàng trước khi khai trương. Tôi biết tất cả các nhà thầu ở thành phố New York và chỉ khoảng 25% trong số đó là đáng tin cậy. Tôi từng bị cả đám nhà thầu đó xoáy tiền nên biết rất rõ những chiêu bài của họ. Thực sự thì tôi không quan tâm những người thuê nhà của tôi sẽ thuê nhà thầu nào bởi vì họ đã trả cho tôi một khoản tiền thuê rất lớn; ngoài ra, tôi hoàn toàn không được hưởng lợi gì trong việc này nên

nếu họ có tốn nhiều tiền thế nào cũng không phải việc của tôi. Nhưng vì đã biết quá rõ bọn nhà thầu và sợ rằng họ cũng sẽ chui đầu vào cái thòng lọng đang giăng sẵn, nên tôi gọi điện nói với họ: "Tôi sẽ giới thiệu ba nhà thầu để các vị tham khảo khi tiến hành thiết kế lại cửa hàng". Họ vui vẻ nhận lời.

Hai tháng sau, tôi gọi điện hỏi thăm người thuê cửa hàng: "Thế các vị đã thuê nhà thầu nào rồi?". Khi nghe họ trả lời, tôi đã vô cùng sửng sốt. Tôi nói ngay: "Gì vậy? Gã đó là một kẻ vô lại. Các vị không nên thuê hắn ta. Hắn ta sẽ toàn giở trò lừa bịp với các vị". Ngân sách mà những người thuê cửa hàng của tôi sẽ chi cho dự án này là 17 triệu đô-la. Ở New York, 17 triệu đô-la chẳng là gì. Song vấn đề ở đây là họ dự định mở một cửa hàng bán đồ cao cấp quy mô lớn nhưng lại đi thuê một gã chủ thầu mà tôi biết chắc là hắn sẽ rắp tâm giở trò lừa đảo.

Tôi không phải là một kẻ ngu ngốc và tôi rất am tường về lĩnh vực xây dựng. Tôi biết rõ thành phố này và một số kẻ tồi tệ ở đây. Cái gã chủ thầu mà những người thuê cửa hàng của tôi bắt tay hợp tác đã bị sa thải trong hầu hết các dự án mà hắn tham gia, và tôi còn biết hắn thậm chí từng bị tống giam vì một số việc xấu xa đã làm trước đây.

Tôi nói với người thuê cửa hàng rằng: "Tôi sẽ ủng hộ các vị hết sức trong việc thiết kế lại cửa hàng, nhưng các vị không thể thuê gã này".

- Tại sao vậy? - Họ ngạc nhiên hỏi.

- Hắn ta sẽ gây nhiều thiệt hại cho các vị. Thứ nhất, tôi nghĩ hắn từng bị tống giam vì tội ăn cắp. Thứ hai, hắn sẽ

cố tình kéo dài gấp đôi thời gian làm việc và các vị sẽ mất nhiều hơn số tiền 17 triệu đô-la. – Tôi giải thích.

- Chúng tôi sẽ hợp tác với anh ta vì theo chúng tôi thì đó là một người tuyệt vời. Chúng tôi thực sự có thiện cảm với anh ta. Và tiện đây chúng tôi cũng xin nói để ngài Trump biết rằng chúng tôi chỉ thuê chỗ của ngài, còn lại thì chúng tôi nghĩ mình có đủ kinh nghiệm để làm những gì chúng tôi muốn.

- Gì thế này? Các vị nói với tôi bằng cái giọng đó hả? Các vị đúng là một lũ ngốc. - Tôi phát cáu trong điện thoại. Lúc đó, tôi nhận ra rằng họ muốn tự làm mọi việc, thế nên tôi không cần phải cố giúp họ nữa.

Một thời gian sau, những gã ngốc này đến gặp tôi bàn về việc di dời vị trí cửa ra vào. Cánh cửa đó do vị kiến trúc sư "tên tuổi" mà họ đã thuê thiết kế, và nó lệch quá nhiều về phía cột nhà. Thế nên họ muốn dời cái cột đi chỗ khác. Nhưng để làm được chuyện đó, họ sẽ phải cho chống đỡ toàn bộ phần trần nhà. Việc này là cả một vấn đề lớn và nó ngốn thêm khoảng 2 triệu đô nữa. Tôi ngạc nhiên hỏi họ: "Sao các vị không thay đổi bản thiết kế và đặt cái cửa vào chỗ bức tường chưa được xây? Như thế có rẻ hơn không?".

Khoản ngân sách 17 triệu đô-la dự trù cho việc thiết kế lại cửa hàng đã nhảy vọt lên 48 triệu đô-la nhưng vẫn chưa đâu ra đâu. Lúc này tôi chắc rằng những con người non kinh nghiệm đó sẽ phá sản và đấy là kết quả tất yếu. Cuối cùng, họ đã đến gặp tôi và nói:

- Ngài Trump, chúng tôi đã thất bại. Chúng tôi muốn chấm dứt hợp đồng.

- Tôi muốn các vị đền bù 100 triệu đô-la để chấm dứt hợp đồng. – Tôi nói.

- Chúng tôi không có nhiều tiền như vậy đâu.

- Vậy thì tôi sẽ lấy ít hơn. Thế các vị có bao nhiêu? Họ đưa ra một con số và tin tôi đi, khoản tiền đó

không nhiều bằng số tiền họ đã mất cho gã chủ thầu kia. Tôi nói: "Thôi được. Tôi sẽ lấy tất cả số đó".

Dù sao thì mọi việc đã kết thúc ổn thỏa. Họ trả tiền và chấm dứt hợp đồng thuê địa điểm. Và tôi tin rằng sau chuyện đó, họ đã có được một bài học đắt giá. Họ sẽ hiểu rằng họ cần phải khôn ngoan và biết lắng nghe hơn để thận trọng trong từng quyết định của mình.

Hãy khiến mọi người khâm phục bạn

Bạn phải chứng tỏ cho đối tác biết rằng bạn thực sự am hiểu tường tận những việc đang diễn ra bởi nếu không họ sẽ qua mặt bạn. Hãy khiến họ khâm phục vốn kiến thức của bạn. Phải thừa nhận rằng tôi rất giỏi về bất động sản. Tôi am hiểu và yêu thích kinh doanh bất động sản, vì thế, không ai có thể lừa tôi trong lĩnh vực này.

Lúc nhỏ, hầu hết thời gian rảnh rỗi tôi thường theo cha đến các công trường xây dựng. Tôi quan sát ông làm việc và học cách ông điều hành công nhân của mình. Đến khi trưởng thành và đi học ở trường

quân đội, mỗi lần về phép, tôi lại cùng cha đi thực tế để học hỏi về các vấn đề trong kinh doanh như đàm phán với các nhà thầu, kiểm tra chất lượng công trình hay ký kết các hợp đồng.

Tôi học được rằng để kinh doanh có lãi trong ngành này, bạn phải biết cách giảm bớt chi phí. Tôi cũng học được cách đàm phán hiệu quả từ cha mình. Trong khi đàm phán, cha tôi luôn tỏ ra cứng rắn và cương quyết giống như khi ông cho xây dựng một tòa nhà. Cha tôi hiểu rất rõ lĩnh vực của mình. Nếu cha tôi biết việc làm một cái mái nhà phải mất cho chủ thầu 800.000 đô-la thì ông sẽ không cố hạ giá xuống 600.000 đô-la hay để bị ép giá tới 1,2 triệu đô-la.

Bạn cũng nên để những ai tiếp xúc với bạn thấy rằng bạn hiểu rõ lĩnh vực của mình như thế nào. Nếu là một doanh nhân, hãy ra dáng một doanh nhân thực sự và thể hiện điều đó trong cả cách ăn mặc cũng như cách hành xử. Đừng để bất cứ ai nghĩ rằng bạn không am hiểu gì về công việc của mình. Khi tới Manhattan để đàm phán thương vụ đầu tiên, lúc đó tôi sở hữu rất ít tiền và thậm chí không có lấy một nhân viên nào. Nhưng khi bước vào văn phòng, tôi đã xử sự như thể mình đang sở hữu cả một công ty đồ sộ. Lúc ấy, tôi không còn làm việc cho cha mình và đã tách ra để thành lập Tổ chức Trump. Nhưng thời điểm đó ngoài tôi ra thì Tổ chức Trump không có bất kỳ nhân viên nào khác, và trụ sở chính là căn hộ nhỏ của tôi ở Manhattan.

Tôi đã ăn mặc như một nhà kinh doanh bất động sản thành công. Phải nói rằng hôm đó trông tôi không chê vào đâu được với một bộ com-lê sọc nhỏ màu đen, áo sơ mi trắng, một chiếc cà vạt in chữ cái lồng nhau cùng một phong thái tự tin và đầy nhiệt huyết của kẻ sắp làm nên việc lớn. Không ai tỏ ý nghi ngờ tôi, thế nên ngay từ đầu tôi đã kiểm soát được mọi tình huống.

Còn nhớ tại một buổi Hội thảo Đầu tư của The Learning Annex, trước đám đông hơn 62.000 người, tôi đã nói rằng Bộ trưởng Ngoại giao Mỹ Condoleezza Rice là một phụ nữ tuyệt vời, nhưng tôi thích một người mưu lược hơn trong việc đàm phán với Trung Quốc và Iran. Tôi thích người nào cứng rắn nhưng cũng uyển chuyển hơn trong đàm phán. Tôi đã dùng đúng từ mưu lược để miêu tả mẫu nhà đàm phán cứng rắn mà chúng ta cần để đại diện cho quyền lợi của đất nước mình. Nhưng bạn sẽ không tin được chuyện gì đã xảy ra sau đó đâu. Ngay hôm sau, tôi đã thấy một tít lớn trên khắp các mặt báo: “Ngài Trump gọi bà Condi Rice là một kẻ mưu mô xảo quyệt!”. Đó đâu phải những gì tôi đã nói. Thế mới thấy không ai thiếu trung thực bằng cánh báo chí. Tất nhiên vẫn có một số nhà báo chân chính, còn lại thì cũng nhiều tên nhà báo vô lại lắm.

Nếu theo dõi, bạn sẽ thấy nhiệm vụ của bà Condi Rice lúc nào cũng là: Đến gặp gỡ với người đứng đầu, một nhà độc tài tàn ác, một kẻ sát nhân nhẫn tâm… của một đất nước nào đó. Trước tiên bà Rice xuống máy bay, vẫy tay chào đoàn đón tiếp với nụ cười thật rạng rỡ, sau đó là một bài phát biểu ngắn. Rồi bà Rice tới văn phòng của nhà lãnh đạo nước sở tại và chụp ảnh lưu niệm. Những chiếc ghế trong văn phòng được kê lệch góc 450 để người thợ ảnh có thể chụp được những bức ảnh hoàn hảo nhất. Cuối cùng bà Rice rời khỏi văn phòng, vẫy tay chào và lên máy bay. Cuộc gặp gỡ kết thúc và sau đó thì chẳng có gì xảy ra cả.

Tôi có thể kể ra đây tên tuổi của 10 đến 20 nhà đàm phán người Mỹ vĩ đại trên thế giới. Những nhà thương thuyết vĩ đại này có thể giành thắng lợi trong đàm phán với Trung Quốc và Iran cũng như mang về cho nước Mỹ những bản thỏa thuận tốt đẹp đến không ngờ. Tuy nhiên, chúng ta lại đang sử dụng các nhà đàm phán thiện chí nhưng lý thuyết suông và ngây ngô đến mức không biết mình đang làm gì trong hoàn cảnh thực tế khắc nghiệt. Các nhà đàm phán này chưa bao giờ đối mặt với những cuộc thương thuyết mang tính sống còn với những đối thủ tàn nhẫn và độc ác. Giá như chính phủ trọng dụng những nhà đàm phán giỏi nhất của chúng ta thì rất nhiều vấn đề sẽ được giải quyết và nước Mỹ sẽ vươn lên vị trí đứng đầu.

Khi cử người đàm phán hoặc chính bạn tham gia đàm phán, dù là một dự án phát triển bất động sản trị giá một tỉ đô-la, mua một chiếc xe hơi đã qua sử dụng hay ký kết một hiệp ước quốc tế, hãy chắc chắn rằng những người đang thực hiện cuộc đàm phán là những người giỏi nhất.

Đừng tin tưởng hoàn toàn vào bất cứ ai

Trước tôi vẫn thường nói: “Hãy tìm những người giỏi nhất và đặt trọn niềm tin vào họ”. Nhưng qua nhiều năm chứng kiến nhiều lọc lừa, gian trá giờ đây tôi nghĩ rằng tốt nhất là “Hãy tuyển những người giỏi nhất nhưng đừng quá tin tưởng họ”. Tôi biết nhiều doanh nhân sành sỏi đã tuyển dụng và đặt trọn niềm tin vào các kế toán viên, luật sư và những nhân viên khác. Nhưng cuối cùng chính họ đã bị những con người này bán đứng. Vậy nên giờ đây, phương châm của tôi là “Hãy tuyển những người giỏi nhất nhưng đừng quá tin tưởng họ”.

Trước tiên, hãy tìm kiếm những người giỏi nhất. Nhờ The Apprentice mà giờ đây tôi khá nổi tiếng trong lĩnh vực tuyển dụng. Thực sự tôi

đã dành rất nhiều tâm huyết vào việc tuyển dụng và đào tạo những người có năng lực để họ trở thành những nhân viên sáng giá trong công việc.

Khi phỏng vấn, tôi luôn cố đánh giá các ứng viên một cách công bằng và nhanh chóng. Tôi không muốn mất nhiều thời gian cho các cuộc phỏng vấn bởi tôi nhận thấy điều đó cũng chỉ mang tính may rủi. Tất cả các bài kiểm tra, những cuộc phỏng vấn hay chiến thắng trong đợt thi tuyển ứng viên cho công việc mới không nói lên được điều gì. Tôi thấy ấn tượng ban đầu mới chính là kim chỉ nam giúp chọn ra những người giỏi nhất. Còn những cuộc họp và phỏng vấn kéo dài hàng giờ chỉ làm lãng phí thời gian.

Ngoài ra, hãy cẩn thận để không tuyển phải những người có quan điểm tiêu cực. Câu tục ngữ "con sâu làm rầu nồi canh" quả không sai. Chỉ cần một người suy nghĩ tiêu cực cũng sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến những người xung quanh, làm họ sa sút tinh thần và thậm chí làm tê liệt cả một nhóm làm việc vốn rất nhiệt huyết trước đó.

Các nhà nghiên cứu đã chứng minh rằng suy nghĩ hoặc hành động tiêu cực có thể gây tổn hại to lớn cho một tập thể. Chỉ cần vài người suy nghĩ tiêu cực là có thể hủy hoại cả môi trường làm việc lành mạnh. Thái độ tiêu cực và thiếu tính xây dựng như chê trách, phàn nàn, than vãn… có khả năng lan truyền giống như một căn bệnh trầm kha và không bao lâu sẽ ảnh hưởng đến tất cả mọi người.

Vậy nên khi phỏng vấn các ứng viên, hãy tỉnh táo để không tuyển phải những "con sâu" tiềm ẩn này. Nếu ứng viên phàn nàn về công việc, sếp hay những người đã cùng làm việc với họ lúc trước thì đó chính là dấu hiệu cho thấy bạn sẽ trở thành mục tiêu bị chỉ trích tiếp theo. Khi tuyển dụng, hãy tránh những người hiếu chiến hoặc cau có bởi đó là điềm báo chắc chắn về tính tiêu cực sau này.

Tôi luôn muốn tuyển những người thật thà và trung thành bởi tôi đánh giá rất cao lòng trung thành. Tôi rất quý những người ngay thẳng, thật thà, khiêm tốn, đồng thời tránh tuyệt đối những người quá đề cao bản thân. Tự tin là một đức tính tốt, nhưng giữa tự tin và tự phụ chỉ cách nhau một lằn ranh mỏng manh.

Tôi không phải là người tự phụ và cũng không thích có những người tự phụ quanh mình. Chẳng ai có thời gian để đáp ứng được yêu cầu của loại người đó. Tốt nhất hãy tìm những người làm việc chăm chỉ,

sẵn sàng học hỏi, trung thành và không ngại thử thách. Dĩ nhiên không dễ dàng nhận thấy những phẩm chất này ở những người bạn chỉ mới gặp lần đầu, vì vậy tôi thường dựa vào sự mách bảo của bản năng.

Tôi rất nhạy trong việc nhận biết khi nào có người định chơi xỏ mình. Có thể do môi trường làm việc của tôi đã giúp tôi có được khả năng đó. Hầu như tôi có thể dễ dàng nhận biết được ai đang có ý định vẽ chuyện với mình. Khi tham gia phỏng vấn, thường thì các ứng viên rất muốn bày tỏ sự quan tâm của họ đối với lĩnh vực xây dựng và bất động sản. Thế nên khi đặt câu hỏi, tôi thường hỏi họ về lãi suất hoặc thế chấp chịu lãi suất biến đổi – những vấn đề mà chỉ có những ai thật sự quan tâm mới có câu trả lời chính xác. Chính câu trả lời của họ sẽ giúp tôi loại ngay được những người không đủ phẩm cách. Một khi phát hiện ứng viên không thành thật với tôi ngay từ đầu, tôi sẽ gạch ngay tên người đó ra khỏi danh sách dự tuyển.

Tuy nhiên, một số người "diễn" thành thạo như những nghệ sĩ thực thụ và có những biểu hiện rất hoàn hảo. Họ biết ăn mặc và nói năng thế nào cho phù hợp. Vậy nên người ta mới nói thật khó phân biệt giữa McCoys thật với những kẻ giả danh. Vì vậy tôi luôn cố tạo ra bầu không khí thật thoải mái để các ứng viên có thể nói trung thực về bản thân cũng như sở thích của họ. Có như vậy thì các ứng viên mới bộc lộ niềm đam mê thực sự của mình, mà có khi không phải là lĩnh vực bất động sản. Họ có thể là những nhà văn hay nhạc sĩ không thành công lắm trong lĩnh vực của mình và muốn dấn thân vào ngành bất động sản chỉ để kiếm tiền. Và đương nhiên đối với những trường hợp đó thì tôi sẽ không tuyển dụng họ bởi chắc chắn là họ không phù hợp.

Nhưng ngược lại, có những ứng viên vẻ ngoài không mấy phù hợp và hầu như không có chút kinh nghiệm nào, nhưng tôi có thể khẳng định rằng họ yêu thích kinh doanh bất động sản thực sự và có thể nỗ lực để hoàn thành tốt việc thực hiện hợp đồng hay quản lý dự án. Chính quan điểm của họ đã cho tôi thấy điều đó. Nếu các ứng viên có quan điểm đúng đắn thì xem như họ đã vượt qua thử thách đầu tiên của tôi. Vấn đề còn lại là kiểm tra trí thông minh của họ. Tôi nhận thấy rằng điểm số các bài kiểm tra hay bằng cấp đều không mấy quan trọng bởi vì không phải những người có nhiều bằng cấp cao là những người thông minh nhất mà chính bản năng và khả năng ứng biến của họ mới phản ánh họ có thực lực hay không. Làm việc lâu với những người giỏi thực sự đã giúp tôi có thể nhận diện được những ứng viên phù hợp. Nếu một người có thể tạo cho tôi cảm giác anh ta là người có đầu óc và xuất sắc như những đồng sự của tôi thì tôi sẽ tuyển anh ta. Tất nhiên cách này không phải bao giờ cũng

đúng, nhưng đó là cách tốt nhất giúp tôi đánh giá được trí thông minh của một người.

Khi đã tuyển được nhân viên phù hợp, bạn sẽ phải tiếp tục cân nhắc đến cách quản lý họ. Một trong những bí quyết để trở thành một nhà lãnh đạo tài ba là phải có khả năng phân quyền và giao việc. Với một số người thì điều này không dễ chút nào. Đa số các nhà quản lý đều không yên tâm khi giao toàn bộ công việc cho thuộc cấp bởi họ luôn muốn công việc được hoàn thành theo cách mình muốn. Thế nên nhiều người lãnh đạo luôn bám vào quan điểm "Nếu muốn được việc thì bạn phải tự làm".

Đó là một quan điểm sai lầm. Là một người quản lý, dù hoạt động trong bất cứ lĩnh vực nào thì bạn cũng cần phải có khả năng giao việc, vì bạn không thể bao quát toàn bộ công việc đến từng chi tiết. Tuy nhiên, để giao việc cho nhân viên, bạn phải nắm được công việc của họ, phải khiến họ nể phục bởi khả năng quản lý bao quát của bạn, nếu không mọi thứ sẽ đi chệch hướng.

Tôi chắc rằng các giám đốc điều hành của hãng Coca- Cola vẫn còn choáng váng sau vụ một nữ thư ký của hãng bị buộc tội bán những bí quyết thương mại của công ty cho đối thủ cạnh tranh là hãng Pepsi.

Lần đó Coca-Cola đã rất may mắn khi các giám đốc điều hành của Pepsi đều là những người trọng danh dự và uy tín của công ty nên đã từ chối thẳng đề nghị của cô thư ký đó. Đương nhiên sau đó cô ta và đồng bọn bị sa thải và giờ đây đang phải trả giá đắt cho những gì đã gây ra. Trong trường hợp này Coke đã rất may mắn bởi Pepsi đã hành động rất "đẹp". Riêng đối với cá nhân tôi, tôi thật sự tôn trọng cách hành xử của những nhà lãnh đạo của Pepsi vì tôi biết trong thương trường khắc nghiệt, nhiều nơi có thể đã có thể chơi bẩn nhằm lật đổ đối thủ.

Vụ này đã khiến Coke và các tập đoàn khác không chỉ đánh giá lại cách thức giữ an toàn thông tin nhạy cảm của công ty mà còn chú ý sát sao hơn đến quá trình tuyển dụng nhân viên. Mọi người thường chỉ cẩn trọng khi tuyển vị trí phụ trách lương hoặc nhân viên kế toán, nhưng bạn cũng cần phải rất thận trọng với những vị trí tiếp xúc với thông tin mật của công ty - cho dù đó là ngài phó chủ tịch hay chỉ là một nhân viên tiếp tân.

Ngoài ra, để tránh bị nhân viên phản bội, bạn nên làm cho họ cảm thấy họ là một phần không thể thiếu của công ty. Nếu tất cả nhân

viên đều cảm thấy mình đóng một vai trò quan trọng đối với bộ máy hoạt động của công ty thì chắc chắn những trường hợp kể trên sẽ không diễn ra.

Tôi xin đưa ra đây một ví dụ điển hình cho lòng nhiệt thành của nhân viên đối với công việc và đối với người quản lý trực tiếp của mình. Hideki Matsui là vận động viên bóng chày của đội New York Yankees(*). Trong một trận gặp đội Boston Red Sox, anh đã bị chấn thương cổ tay khi bắt bóng và không may là trận đó đội Yankees đã bị thua. Chấn thương đó của Matsui cũng đã kết thúc sự nghiệp thi đấu của anh sau khi anh đã tham gia 1.768 trận đấu liên tục với 1.250 trận khoác áo cho đội Yomiuri Giants ở Nhật Bản.

(*) Đội bóng bầu dục chuyên nghiệp nằm trong khu Bronx, New York City, New York.

Khi nhận được tin có thể sẽ phải làm khán giả trong suốt khoảng thời gian còn lại của mùa thi đấu, Matsui đã không hề cáu giận, bất mãn hay buông lời chửi rủa. Trái lại, điều đầu tiên Matsui làm là nói lời xin lỗi với khán giả cũng như đồng đội của mình: “Tôi rất lấy làm tiếc và rất thất vọng vì đã để cho đội mình bị thua. Tôi sẽ cố hết sức để sớm hồi phục và trở lại thi đấu cùng với đội”.

Khi tôi kể chuyện Matsui với Joe Torre, huấn luyện viên kiêm người quản lý tuyệt vời của đội New York Yankees đồng thời là bạn tôi, anh cho biết mình không ngạc nhiên về lời xin lỗi của cầu thủ này. Joe Torre nói rằng, trước đây, bất cứ khi nào mắc lỗi trong lúc thi đấu, Matsui đều lên tiếng xin lỗi. Không chỉ luôn bày tỏ sự cảm kích của mình đối với Joe Torre, Matsui còn luôn cảm ơn ông vì đã chỉ dẫn và rèn luyện cho anh mỗi ngày, để anh có thể giữ được sự nhanh nhạy trong thi đấu lâu đến vậy. Nếu nhân viên nào cũng có cảm nhận về công việc của mình như Matsui thì chẳng phải sẽ rất tuyệt sao? Và để tất cả nhân viên của bạn đều có thái độ và lòng trung thành như thế thì đó quả thật là một lý tưởng đáng để cố gắng.

Thực tế là tôi đánh giá lòng trung thành cao hơn mọi thứ khác kể cả trí thông minh, sự nỗ lực hay năng lực cá nhân. Khi đợt phát sóng thứ tư của The Apprentice đi được nửa chặng đường, nhiều người hỏi tôi rằng tại sao không sa thải cô nhân viên Rebecca Jarvis sau vụ tranh cãi nảy lửa giữa chúng tôi trong phòng họp ban giám đốc.

Vốn dĩ cuộc tranh cãi đó bắt nguồn từ việc Rebecca xung phong làm

quản lý dự án của đội nữ dù đã bị ngã trẹo mắt cá chân từ tuần trước. Tôi đoán Rebecca muốn chứng tỏ cho tôi thấy cô ta dẻo dai ra sao và có thể lãnh đạo đội một cách hiệu quả bất chấp trở ngại của mình. Chính thái độ sẵn sàng chấp nhận rủi ro của Rebecca đã gây ấn tượng mạnh với tôi. Nhưng đáng tiếc, sự mạo hiểm của Rebecca không mang lại thành công cho đội của cô. Và thế là trong cuộc họp nội bộ tại phòng họp ban giám đốc, không khí đã trở nên hết sức ồn ào khi những người thuộc đội Rebecca đều đang đổ vấy thất bại cho nhau.

Đa số thành viên của đội Rebecca đều cho rằng thất bại này là do khả năng làm việc kém cỏi của Toral Mehta. Tuy nhiên Rebecca vẫn kiên định bảo vệ cho Toral vì đó là người đã giúp Rebecca khi cô bị đau chân. Vả lại Rebecca còn ngưỡng mộ Toral bởi đã tốt nghiệp trường Đại học Tài chính Wharton danh tiếng, ngôi trường tôi cũng từng theo học. Rebecca biết rõ lý lẽ của các thành viên trong đội. Thế nên, thay vì cùng Toral tới phòng họp ban giám đốc, nơi Toral chắc chắn sẽ nhận được ngay lệnh sa thải, Rebecca đã đưa Toral về căn hộ của mình.

Với tư cách cá nhân, tôi đã khuyên Rebecca nên đưa Toral đến phòng giám đốc cùng cô nhưng Rebecca không hề thay đổi quyết định. Chính vì thái độ kiên quyết bảo vệ Toral mà Rebecca đã cho tôi thấy cô ấy có một lòng trung thành tuyệt vời. Dù rất muốn sa thải Rebecca nhưng tôi đã không làm thế vì tôi luôn đánh giá lòng trung thành cao hơn những phẩm cách khác. Tôi đã bị ấn tượng bởi tính kiên định của Rebecca và đã thay đổi quyết định bởi chính sự cống hiến nhiệt tình đó của cô ấy. Hiện nay Rebecca đang có một công việc hấp dẫn tại CNBC.

Điều quan trọng nhất trong một văn phòng làm việc chính là tinh thần đồng đội. Nếu một nhóm làm việc toàn những người chỉ chăm chăm nghĩ đến lợi ích cá nhân thì nhóm đó sẽ hoạt động không hiệu quả. Tôi đãi ngộ rất tốt với những nhân viên giỏi đã gắn bó với tôi hàng chục năm vì lòng trung thành của họ đối với tôi nói riêng cũng như với Tổ chức Trump nói chung. Tất cả chúng tôi đều luôn cùng nhau làm việc hết sức mình để trở nên thành công hơn.

Qua nhiều năm làm việc, những nhân viên giỏi nhất của tôi đã cho thấy rằng họ luôn cống hiến hết mình cho những mục tiêu chung mà chúng tôi hướng tới. Tôi đãi ngộ họ thật tốt cũng vì điều đó. Và tôi nghĩ lý do chúng tôi có nhiều nhân viên trung thành là do chúng tôi đãi ngộ xứng đáng. Đó là điều mà trên thực tế, hầu hết các nhân viên tại Tổ chức Trump đều nhận thấy và giờ đây điều đó đã trở thành một phần không thể thiếu trong văn hóa doanh nghiệp tại công ty

chúng tôi. Những người như Allen Weisselberg, Matt Calamari… đều là những người tuyệt vời và họ đã chứng tỏ được bản thân qua nhiều năm.

Tất nhiên thực tế không phải công ty nào cũng như chúng tôi. Có rất nhiều công ty yêu cầu nhân viên phải trung thành nhưng không hề đãi ngộ họ vì điều đó. Với cách làm như vậy, những công ty đó chắc chắn sẽ mất đi những nhân viên tài năng và có phẩm cách. Các giám đốc cấp cao trong Tổ chức Trump đã không chỉ thể hiện lòng trung thành với chúng tôi mà còn đãi ngộ tốt với thuộc cấp của họ, và đó là một phần lý do tại sao chúng tôi rất thành công trong việc giữ chân những người tài.

Ai cũng cần cơ hội để sửa sai

Lúc mới đăng quang, hoa hậu Mỹ Tara Conner đã vi phạm các nguyên tắc dành cho người của công chúng khi sử dụng thuốc kích thích và thức uống có cồn quá mức cho phép một cách công khai ở thành phố New York. Tôi không thể tha thứ cho hành động thiếu kiểm soát của một hoa hậu đại diện cho cả nước Mỹ và đã định tước bỏ danh hiệu hoa hậu của Tara. Nhưng tôi lại rất tin vào việc tạo cơ hội cho người khác sửa sai nên đã thu xếp một cuộc gặp gỡ với Tara Conner. Sau buổi nói chuyện, tôi nhận thấy đối với trường hợp của Tara, điều đúng đắn tôi nên làm là hãy tha thứ và cho cô ấy một cơ hội để sửa sai. Nếu có theo dõi thì như bạn biết đấy, quyết định đó của tôi đã dấy lên một làn sóng phản đối mạnh mẽ trong giới truyền thông.

Giới truyền thông tỏ ra rất bất bình và yêu cầu phải có một lời giải thích. Tôi giải thích rằng do lần đầu tiên một thân một mình đến New York nên Tara đã không kiềm chế được bản thân. Tara đã quá ham hố tiệc tùng và

không biết cách tự bảo vệ mình, nhưng giờ đây cô ấy đã hiểu biết hơn. Bản chất Tara là một người tốt và đã mắc sai lầm, nhưng cô sẵn sàng rút kinh nghiệm từ chính sai phạm của mình và sẽ không để chuyện đó xảy ra nữa. Do nhận thấy Tara thành tâm thay đổi nên tôi đã quyết định tạo cơ hội cho cô ấy sửa sai. Và điều này sẽ tốt hơn là phá hỏng sự nghiệp cũng như cướp đi những cơ hội trong cuộc sống của Tara.

Có nhiều lý do khiến tôi tin rằng việc cho Tara cơ hội sửa sai là một việc làm đúng đắn. Cô ấy đã phải nỗ lực rất nhiều để giành được danh hiệu hoa hậu, và tuy đã mắc sai lầm, nhưng Tara đã thể hiện rất rõ quyết tâm không tái phạm khi nhận được cơ hội sửa sai mà tôi

mang lại cho cô ấy. Vì vậy nên cuối cùng Tara cũng hoàn thành tốt nhiệm vụ của một đương kim hoa hậu và tiếp tục ủng hộ hết mình cho các mục tiêu của cuộc thi hoa hậu Mỹ.

Những người trong Tổ chức Trump biết chuyện tôi tha thứ cho Tara đều cho rằng đó là một quyết định hợp lý – và chính điều đó đã củng cố thêm lòng trung thành của họ đối với tôi. Về phần mình, do không bao giờ bắt mình phải chạy theo hai chữ "hoàn hảo" nên tôi không thấy lo lắng nếu có bị chỉ trích khi lỡ mắc sai lầm.

Ai trong chúng ta rồi cũng có lúc mắc sai lầm. Thế nên đừng đẩy những người trót phạm sai lầm vào đường cùng. Nếu quá khắt khe với các sai phạm thì tức là bạn đang đặt ra một tiêu chuẩn mà khó người nào đáp ứng được, và nếu thế thì nhiều người sẽ làm việc dè chừng để

không phạm sai lầm. Các sai phạm có thể sẽ giảm, nhưng khả năng giải quyết công việc một cách khéo léo của nhân viên cũng như hiệu quả trong công việc cũng theo thế mà giảm dần. Nếu muốn đạt được kết quả mỹ mãn, bạn phải trao cho nhân viên thẩm quyền để điều hành công việc của họ. Bạn phải biết rút kinh nghiệm từ sai lầm cũng như phải học cách tha thứ và thậm chí phải biết cân nhắc bỏ qua các sai phạm.

Tất nhiên có nhiều chuyện không dễ để tha thứ. Tôi không thể và sẽ không bao giờ tha thứ cho những người ăn cắp, làm giả sổ sách hay tham gia vào các vụ gian lận. Và tôi cũng không bao giờ tha thứ cho những người liên tục đưa ra các quyết định sai lầm.

Một phẩm chất tôi cố nuôi dưỡng trong lòng đội ngũ nhân viên của mình là sự quan tâm trọn vẹn dành cho tổ chức. Tôi đãi ngộ những người toàn tâm toàn ý đối với tổ chức Trump và xem thành công của công ty như chính thành công của mình.

Ngoài ra, tôi cũng quý trọng những nhân viên biết tiết kiệm tiền cho công ty bởi nếu nhân viên không chịu kiểm soát chi phí, chắc chắn tình hình công ty sẽ trở nên tồi tệ.

Một điều nữa cũng rất quan trọng, đó là dù tham vọng là điều cần thiết để tiến bộ, nhưng nếu một cá nhân nào đó quá tham vọng thì họ có thể làm hỏng dần mục tiêu chung của công ty. Một tổ chức chỉ thành công khi tất

cả nhân viên đều đặt lợi ích của công ty lên hàng đầu. Tôi luôn sẵn sàng tha thứ cho những người tuy mắc sai lầm nhưng thành thật nhìn nhận và có ý sửa sai. Hãy luôn nhớ rằng, không ai hoàn hảo, vì thế hãy học cách tha thứ cho người khác và cho chính mình.

Đặt ra yêu cầu cao cho bản thân và những người khác

Hãy kỳ vọng điều tốt nhất ở mọi người, bởi điều đó không chỉ giúp mọi người có động lực vươn lên mà quan trọng hơn là thấm nhuần trong họ sự tự tin để vượt qua thử thách. Hãy cho mọi người cơ hội để tỏa sáng. Ngoài ra, đừng giới hạn khả năng làm việc của bất kỳ ai nếu chỉ dựa vào vị trí hay chức danh của họ. Tôi đã chứng kiến rất nhiều người tài năng có thể làm những việc vượt xa hơn chức danh họ.

Hơn 20 năm trước, tôi đã tuyển Matthew Calamari làm nhân viên an ninh cho công ty và nhận thấy anh chàng này có thể làm nhiều thứ hơn công việc của một anh bảo vệ. Sau đó, tôi đã cho Matthew Calamari cơ hội thể hiện năng lực làm việc thực sự của mình và rồi anh ta đã trở thành một phó giám đốc điều hành. Hiện nay, Matthew Calamari đang là giám đốc điều hành của Trump Properties. Matthew đã trở thành một nhân viên tận tâm và đáng tin cậy. Thử hình dung nếu không được tạo cơ hội thì có lẽ Matthew đã không thể bộc lộ được tài lãnh đạo của mình.

Không nên đánh giá thấp bất kỳ ai. Trái lại, hãy cho người khác cơ hội và hãy là chất xúc tác cho sự thành công của họ. Bạn nên nhớ rằng chúng ta không phải đang sống trong một thế giới lý tưởng, không ai là hoàn hảo và thậm chí còn có một số người xấu xa luôn cố tìm cách hại bạn; thế nên hãy sử dụng bản năng của bạn để tuyển dụng những người giỏi nhất có thể nhưng đừng quá tin tưởng họ. Hãy tạo ra một môi trường làm việc thoải mái, công bằng, và hãy đãi ngộ xứng đáng đối với những nhân viên có phẩm chất tốt, không chỉ giỏi trong công việc mà còn trung thành với bạn cũng như với công ty của bạn. Hãy đặt ra những yêu cầu cao đối với nhân viên của mình và họ sẽ bộc lộ khả năng trong môi trường đầy thử thách như vậy. Đừng tỏ ra quá khắt khe khi có người mắc lỗi bởi bất kỳ ai cũng có thể phạm phải sai lầm. Hãy sẵn sàng tạo cơ hội cho những người có thành ý sửa sai.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Bản thân bạn có thể làm được nhiều việc, nhưng để đạt được những điều thực sự quan trọng trong cuộc sống, bạn cần phải có người hỗ

trợ. Vì vậy trong kinh doanh, việc tuyển dụng những người giỏi nhất có thể trở thành yếu tố quyết định ảnh hưởng đến sự thành bại của bạn. Donald nói đúng; bạn phải cẩn trọng để tránh các thái độ tiêu cực và hãy phát huy tối đa tính tích cực ở mỗi cá nhân. Dưới đây là một số mẹo nhỏ trong việc quản lý nhân viên mà tôi đã áp dụng và thấy rất hiệu quả.

Thưởng trước khi công việc hoàn thành

Người bạn thân của tôi là John Goodfriend đã khuyên tôi: "Cậu nên hào phóng boa cho người phục vụ quầy rượu trước khi gọi cốc đầu tiên thay vì đợi đến lúc rời quán". Trên thực tế, tôi vẫn thường làm theo lời khuyên này trong cuộc sống cũng như trong công việc. Một lần, gia đình tôi cùng gia đình một người bạn đi nghỉ tại một khu nghỉ mát có hình thức phục vụ theo dạng trọn gói cho từng hộ gia đình ở Jamaica. Cả hai nhà đều có trẻ nhỏ, và chúng tôi rất mừng vì dịch vụ trọn gói có bao gồm cả một cô trông trẻ. Lúc vừa mới đến nơi, tôi đã hào phóng boa ngay cho cô trông trẻ và cô ấy đã vui vẻ, nhiệt tình chăm sóc các con tôi hết sức chu đáo.

Do vẫn theo thói quen nên khi chuẩn bị rời đi, gia đình bạn tôi mới boa cho cô trông trẻ của mình. Nhưng trong suốt tuần đó, tôi để ý thấy người trông trẻ bên gia đình bạn tôi đã làm việc với một thái độ miễn cưỡng và không vui vẻ chút nào. Tất nhiên việc boa sau cho cô trông trẻ đó là hoàn toàn bình thường, nhưng gia đình bạn tôi đã thể hiện lòng hào phóng của họ quá muộn, nên với cùng số tiền bỏ ra, nhưng họ đã không nhận được kết quả tốt nhất.

Khi quyết định The Learning Annex sẽ tổ chức một loạt cuộc hội thảo đầu tư về CÁCH LÀM GIÀU, và biết rằng chúng tôi sẽ phải nỗ lực rất nhiều cho dự án đó, tôi đã tổ chức ngay một cuộc họp với toàn thể nhân viên của mình trong suốt hai ngày cuối tuần tại khách sạn Doral

xinh đẹp ở Westchester, New York. Và việc đầu tiên tôi làm trước khi bắt đầu buổi họp là trao cho mỗi người tại phòng họp một phong bì 10.000 đô-la như một khoản thưởng trước. Tôi nói với mọi người rằng: "Đây chỉ là chút phần thưởng dành cho công sức của mọi người trong thời gian sắp tới". Kết quả là chúng tôi đã tổ chức được một buổi họp hiệu quả nhất từ trước tới nay trong lịch sử hoạt động của The Learning Annex.

Ngay sau buổi họp, những nhân viên sống xa gia đình đã gọi về nhà

để khoe với chồng hoặc vợ mình về khoản tiền thưởng hậu hĩnh này. Thế nên thay vì bị vợ hoặc chồng phàn nàn hoặc tự bản thân cảm thấy uể oải khi tham gia dự án lần này, các nhân viên của tôi đã được nghe người bạn đời của mình nhắn nhủ rằng: "Cuối tuần này mình hãy gắng làm việc thật chăm chỉ nhé. Tôi sẽ đợi cửa ở nhà". Đối với một số người trong công ty, 10.000 đô-la là cả một phần tư tháng lương của họ, và không ai nghĩ rằng mình được nhận một khoản tiền thưởng lớn như vậy. Vì thế mà hành động đó của tôi đã làm cho họ thay đổi quan điểm. Giờ đây mỗi khi phải đi công tác xa vào cuối tuần, nhân viên của tôi đều mong sẽ nhận được một "cái phong bì". Và tôi cũng không bao giờ làm cho nhân viên của mình phải thất vọng nếu biết rằng họ xứng đáng được nhận "cái phong bì" đó.

Học mà chơi, chơi mà học

Sau buổi hội thảo đầu tư đầu tiên, dù chúng tôi đã có được một khoản tiền tương đối nhưng tôi vẫn quyết định triệu tập một cuộc họp để tổ chức buổi hội thảo tiếp theo tốt hơn nữa. Chúng tôi nhận thấy rằng không khí của hầu hết các buổi học đều quá nghiêm trang. Mọi người dành cả ngày cuối tuần để học, nhưng một trong những tiêu chí hàng đầu của The Learning Annex là học mà chơi, chơi mà học. Vậy thì làm thế nào chúng tôi có thể tổ chức buổi hội thảo theo mô hình như vậy? Có người đã nói đùa rằng: "Hãy thuê các sứ giả hài hước". Khi nghe thấy vậy tôi đã nói: "Đó là một ý tưởng tuyệt vời".

Trước khi buổi hội thảo thứ hai được tổ chức tại Los Angeles, tôi đã tới đó trước cả tuần để đến các quán bar, nhà hàng, quán trọ tìm thuê những con người vui vẻ, hài hước nhất cho buổi hội thảo. Tôi đã tuyển được một trăm người cả nam lẫn nữ và giao cho họ công việc xuất hiện tại các đám đông để phát kẹo, quà cũng như cổ vũ, nhảy múa hay chơi bóng chuyền bãi biển. Điều đó thực sự mang lại hiệu quả. Mọi người tham gia hào hứng và sôi động hơn nhiều. Hiện tại, chúng tôi đang thuê những vũ công múa ba lê xinh đẹp tới làm "sứ giả hài hước" trong mọi buổi hội thảo của The Learning Annex, và nhiều người trong số họ còn đi lưu diễn khắp cả nước cùng chúng tôi.

Tôi còn bổ sung một số yếu tố hấp dẫn về giới vào chương trình giáo dục dành cho người thành niên được tổ chức ở New York, và sau đó là trong phạm vi cả nước, bằng cách in hình các cô gái xinh đẹp lên trang bìa những tạp chí của tôi hoặc những tạp chí nổi tiếng khác như

New York, People, US Weekly hay Esquire. Tôi đã đánh tan sự ù lì trong ngành giáo dục truyền thống, khiến nó trở nên cuốn hút và hài hước hơn. Và với bất cứ doanh nghiệp hoặc ngành nghề nào, chúng ta đều có thể thực hiện được điều tương tự như vậy. Vì vậy hãy nhìn nhận công việc theo góc độ khác, đồng thời hãy luôn đặt ra cho mình câu hỏi xem làm thế nào để thay đổi, cải tiến và làm cho sản phẩm của mình trở nên thân thiện với người dùng hơn?

Tham vấn lời khuyên của các chuyên gia

Hãy làm theo lời khuyên của Jim Collins: "Hãy đưa những người thông minh lên cùng chuyến xe của bạn" được trích trong cuốn sách xuất sắc của ông mang tựa đề: "Good to Great: Why Some Companies Make the Leap… and Others Don't".

Những năm 1980, khi bắt đầu khởi nghiệp với The Learning Annex, công việc tiến triển nhanh tới mức tôi đã phải cần ngay một giám đốc tài chính. Nhưng do không tìm được người thích hợp nên tôi đã phải đăng quảng cáo tuyển dụng, hỏi dò khắp nơi và thậm chí là thuê hẳn một chuyên gia "săn đầu người" với cả đống tiền nhưng rốt cuộc anh ta tìm cho tôi toàn những người không được việc. Sau đó, một hôm đang dùng điểm tâm tại một tiệm bánh ở Greenwich Village, tôi đã chú ý tới anh chàng bồi bàn trông quen quen. Rồi tôi cũng nhận ra anh chàng chính là Clive Kabatznik, một người tôi biết khi còn học ở đại học, và tôi nhớ đó là một người rất thông minh. Tôi thắc mắc không hiểu tại sao một anh chàng thông minh như vậy lại đang làm bồi bàn trong một tiệm bánh vòng.

Thế là chúng tôi bắt đầu nói chuyện và trở nên thân mật lại với nhau. Clive là người gốc Nam Phi. Anh đang đi du lịch vòng quanh nước Mỹ và bắt đầu làm việc tại tiệm bánh vòng sau khi đã hết sạch tiền. Trong lúc nói chuyện, tôi nhanh chóng nhận thấy Clive về cơ bản có thể làm được bất cứ việc gì. Và chỗ trống duy nhất trong công ty tôi lúc bấy giờ là vị trí giám đốc tài chính (CFO – Chief Financial Officer). Tôi thầm nghĩ: "Clive thông minh và mình cảm thấy tin tưởng anh ấy. Mình có mất gì đâu chứ?".

Quả thật Clive là một giám đốc tài chính tuyệt vời. Và sau này, ngay cả khi Clive đã rời khỏi The Learning Annex, tôi vẫn thường tham vấn lời khuyên quý báu của anh. Hiện nay, Clive là một doanh nhân rất thành công, kiếm được hàng triệu đô-la và đang bắt đầu mua bán nhiều công ty. Với tôi, những người thông minh luôn là lựa chọn số một.

Khi mua lại The Learning Annex vào năm 2001, tôi đã nghĩ rất nhiều về vấn đề làm sao mời được những người thông minh nhất, đáng tin cậy nhất mà tôi biết về làm việc cho mình. Và Andy Hyams là một trong những người bạn cũ thông minh nhất mà tôi biết. Chúng tôi từng là những người bạn tốt nhất của nhau kể từ năm học lớp

4. Về sau, Andy theo học trường Luật và trường Y tế cộng đồng thuộc Đại học Harvard và đã rất thành công trong sự nghiệp về lĩnh vực cộng đồng. Những đóng góp của Andy đối với cộng đồng khiến tôi rất khâm phục nhưng lúc này tôi nhận thấy Andy hình như không còn hứng thú nhiều với công việc như trước. Chỉ cần nghe cách Andy nói chuyện về công việc là đủ thấy trái tim anh không còn dành nhiều cho nó nữa.

Vì vậy tôi rất muốn Andy về làm việc cho The Learning Annex, nhưng không muốn gượng ép anh. Một lần, tôi nói với Andy: "Mình muốn mời cậu tới chương trình "Giải phóng năng lượng vào ngày cuối tuần" của Tony Robbins". Đây là một chương trình kéo dài trong ba ngày và những người tham dự sẽ phải bước chân trần trên than hồng một quãng ngắn. Tôi không dám chắc Andy có muốn bước chân trần trên than hồng hay không, nhưng ngoài trò đó, tôi biết Tony Robbins còn có nhiều trò thú vị khác.

Vốn là một người hay hoài nghi nên lúc đầu Andy đã đưa ra một số lý do rất khéo léo để từ chối tham dự chương trình cuối tuần của Tony Robbins. Nhưng cuối cùng Andy cũng tin tưởng tôi và đồng ý tham gia.

Hết kỳ nghỉ cuối tuần, từ San Diego, Andy đã gọi cho tôi: "Cuộc sống của tớ đang thay đổi". Tôi thật sự mừng cho Andy bởi không có gì quan trọng hơn điều đó. Nhưng tôi vẫn gặng hỏi: "Thế cậu có đi trên than hồng không?". Andy trả lời: "Có chứ. Và mình đang tính sẽ cho đăng thông báo và treo biển hiệu khi đi làm lại. Mình định mở văn phòng luật sư riêng". Tôi vui mừng nói: "Thật tuyệt! Mình vô cùng tự hào được là khách hàng đầu tiên của cậu đấy".

Mọi người đều cho rằng tôi thật điên rồ khi thuê một luật sư không có chút kinh nghiệm gì về thương thảo trong kinh doanh cũng như các vấn đề về thuế. Nhưng tôi đã trấn an họ rằng: "Các vị đừng nên lo lắng. Thứ nhất, anh ấy là một người thông minh, có óc phán đoán tuyệt vời và không hề tự phụ. Thứ hai, khi không am hiểu về một vấn đề gì đó, anh ấy sẽ có cơ hội để học hỏi. Thứ ba là nếu không thể học hỏi được thì tôi vẫn tin tưởng rằng anh ấy sẽ đi thuê chuyên

gia về giải quyết vấn đề cho chúng ta. Anh ấy sẽ chăm lo cho tiền đồ của The Learning Annex như chính tiền đồ của mình".

Và những gì tôi nói đã đúng. Andy làm việc rất nhiệt tình và hiệu quả. Thật tuyệt vời khi có sự giúp sức của Andy để tạo nên những thành công liên tiếp của The Learning Annex.

Tôi nhớ Donald Trump vẫn thường nói "Lòng trung thành đáng giá hơn tất cả những điều khác". Tôi hơi khác người trong việc tuyển dụng, và nói thật là hầu hết mọi người làm việc cùng tôi đều không gắn bó quá lâu với công ty. Chính vì vậy mà tôi đã đặt ra các tiêu chuẩn rất cao. Với cương vị là một doanh nhân, tôi đã học được một điều rằng: là người lãnh đạo, bạn phải làm gương cho người khác. Đối với tôi, điều đó thật dễ dàng bởi tôi là người luôn đặt ra các tiêu chuẩn rất cao cho bản thân. Tôi làm việc cả ngày và kỳ vọng các giám đốc điều hành của mình cũng như vậy. Vào những ngày cuối tuần hay các kỳ nghỉ khác, tôi vẫn làm việc và cũng mong đợi nhân viên mình làm thế. Và nếu nhân viên hay vị giám đốc điều hành nào của tôi muốn làm việc theo giờ hành chính thì cũng không sao, nhưng họ sẽ không bao giờ đi tới cùng để có được thành công cùng tôi.

Thế nên nếu một ứng viên hỏi tôi về giờ giấc làm việc thì có nghĩa cuộc phỏng vấn đã thất bại. Với tôi, việc trao đổi công việc qua lại bằng email với các giám đốc điều hành của mình vào lúc 2 giờ sáng là chuyện thường xuyên. Và để làm việc được liên tục 24/24 giờ, ngoài tinh thần làm việc có trách nhiệm, bạn cần phải có lòng đam mê cùng sự khao khát thực hiện công việc tốt hơn bất cứ người nào khác. Tôi là một người ưa mạo hiểm và thích làm việc với những người cũng ưa mạo hiểm như mình.

Còn nhớ năm 1986, có một thanh niên xin vào công ty tôi làm việc, nhưng tôi từ chối vì nhận thấy anh ta không có chút kinh nghiệm nào. Tuy nhiên anh chàng vẫn tiếp tục gửi thư thay vì trực tiếp tới văn phòng tôi như trước. Sau sáu tháng liên tục bị từ chối, anh ta quyết định xin làm không lương. Quả là một quyết định điên rồ, nhưng điều đó đã cho tôi thấy anh chàng này rất nhiệt huyết. Anh ta thực sự muốn làm tại công ty tôi bằng bất cứ giá nào, và vì thế tôi đã tuyển anh ta. Cho tới nay, Harry Javer - tên của chàng thanh niên thiếu kinh nghiệm ngày nào - đã làm việc với tôi được 20 năm và là giám đốc điều hành chịu trách nhiệm thực hiện các buổi hội thảo lớn của chúng tôi.

Tôi muốn nhắc đến một người tuyệt vời nữa. Đó chính là Healther Moore – một người có kinh nghiệm quản lý các câu lạc bộ đêm cũng

như làm bầu sô. Tuy không biết gì về việc kinh doanh trong lĩnh vực truyền thông nhưng bù lại, Healther là một người thực sự tận tâm, cẩn thận và sôi sục tinh thần "tôi có thể làm được bất cứ việc gì". Hiện nay Healther không chỉ điều hành bộ phận truyền thông với giao dịch hơn 20 triệu đô-la một năm mà còn cả phòng xuất bản và phòng quan hệ công chúng của chúng tôi.

Không ai trong công ty tôi in chức vụ trên danh thiếp của mình, chủ yếu là do chúng tôi luôn giữ các vai trò khác nhau tại những cuộc họp khác nhau.

Thế nên bên cạnh Harry và Healther, còn có rất nhiều nhân viên cùng các chuyên gia cố vấn khác gắn bó với tôi trong nhiều năm qua và tất cả họ đều có chung những phẩm chất tuyệt vời. Đó là những con người có lòng đam mê, trung thành, mẫn cán với công việc, và đặc biệt họ đều là những người có chung suy nghĩ "không có gì là không thể". Có một câu nói thế này: những cái xoàng xĩnh thường mang một vỏ bọc đẹp đẽ. Và tôi luôn nghĩ về điều này khi tiến hành tuyển dụng. Nếu các ứng viên không có khả năng hoặc không thể trở nên xuất sắc thì có nghĩa là họ đang chiếm chỗ của ai đó thực sự có năng lực.

Chính vì không có được nguồn ngân sách khổng lồ cùng đội ngũ nhân viên hùng hậu nên các doanh nhân luôn phải tuyển những người có khả năng làm việc bằng mười người gộp lại. Vì lý do này mà tôi có xu hướng tuyển những người thực sự thông minh, năng động và hiểu biết về nhiều lĩnh vực. Khi cần tới chuyên viên, tôi thuê hẳn nhà tư vấn. Và nếu đã tuyển được những con người thông minh luôn sẵn sàng làm việc chăm chỉ thì bạn không còn cần tới một đội ngũ nhân viên hùng hậu với mức lương cao ngất nữa.

Hãy chia sẻ sự giàu có

Tôi là người có niềm tin mãnh liệt rằng bạn phải đãi ngộ mọi người xứng đáng với những gì họ đã làm. Những người gắn bó lâu dài với tôi luôn nhận được sự đãi ngộ rất tốt. Chúng tôi chuyên về lĩnh vực hội thảo đầu tư tài chính nhưng lại hoạt động giống như một công ty ở Phố Wall; đó là do mọi người đều được chia sẻ sự giàu có. Tôi áp dụng chiến lược này không chỉ với các nhân viên hay những nhà tư vấn của mình mà còn với cả bất cứ ai tôi đã từng làm việc cùng. Bạn phải biết chia sẻ chiếc bánh thành công với những người làm việc cho bạn. Trả lương cao hơn cho những người xứng đáng là việc nên làm. Và nếu nhân viên nào có thái độ chây ì trong công việc thì hãy

dứt khoát cho người đó nghỉ việc ngay trước khi họ gieo rắc "căn bệnh" cho cả công ty.

Bốn năm trước, tôi có thuê một nhân viên làm công việc tạo mối liên hệ để mời các diễn giả tới The Learning Annex diễn thuyết, và theo tôi thì anh ta làm tạm được. Để tìm hiểu kỹ hơn về công việc và con người của người này, tôi đã rủ anh ta đi ăn trưa và nhận thấy anh ta đang gặp khó khăn về tài chính. New York là một thành phố đắt đỏ, vậy mà hầu như số tiền kiếm được anh ta lại tiêu hết cho sở thích của mình là mua sắm quần áo và giày dép. Thế nên anh ta toàn mất thời gian nghĩ ngợi về chuyện tiền bạc mà không phải là việc làm thế nào để có thể mời được các nhà diễn thuyết tới công ty chúng tôi. Sau bữa trưa, trên đường trở về văn phòng, tôi đã nghĩ không biết phải làm sao với anh chàng này. Lúc ngang qua Đại lộ số 5, anh ta đã nhìn thấy một bộ com-lê hiệu Versace sau cửa kính và thốt lên: "Bộ com-lê đó đẹp thật!". Tôi liền nói với anh ta: "Chúng ta hãy vào xem một lát". Anh chàng thử bộ com-lê đó và quả thật trông anh ta rất tuyệt, song cái giá của nó thì không mềm chút nào, khoảng 7.000 đô-la.

Thời điểm đó, tôi rất muốn mời Tiến sĩ Nicholas Perricone, một bác sĩ da liễu nổi tiếng, đến diễn thuyết. Tôi biết anh chàng nhân viên của mình đã cố gắng suốt mấy tuần liền để mời mọc nhưng đáng tiếc là Perricone luôn lảng tránh anh ta. Vì vậy, tôi nói với anh ta: "Nếu mời được Perricone, tôi sẽ mua cho cậu bộ com-lê đó." Chúng tôi trở về văn phòng và vài tiếng sau, tôi đã thấy anh ta rời khỏi văn phòng. Tôi hỏi "Cậu định đi đâu đấy?". Anh chàng đáp: "Đi lấy bộ com-lê của tôi". Tôi nhìn lên bảng danh sách những người nổi tiếng đồng ý diễn thuyết và thấy yên tâm vì anh chàng đã mời được Perricone. Các lãnh đạo doanh nghiệp đều phải thừa nhận rằng nếu muốn nhân viên dốc hết tâm sức làm việc để mang lại kết quả mỹ mãn thì chính các nhà lãnh đạo cũng phải đưa ra một phần thưởng tuyệt vời không kém. Giờ đây, tuy không còn làm việc cho tôi nữa, nhưng anh chàng đó vẫn cứ cảm ơn tôi vì đã tạo động lực thúc đẩy anh ta vượt lên chính mình. Nghe có vẻ là một công thức đơn giản nhưng rất nhiều chủ doanh nghiệp vẫn chỉ thưởng cho nhân viên hết sức keo kiệt và kết quả là chính họ cũng như công ty của họ phải lãnh hậu quả. Nếu một nhân viên của tôi làm việc hết sức mình và mang lại cho tôi một khoản lợi nhuận sau thuế là 100.000 đô-la thì khoản tiền thưởng 25.000 đô dành cho anh ta là hoàn toàn xứng đáng.

Thế giới là một nơi cực kỳ khắc nghiệt. Loài sư tử giết nhau vì bản năng sinh tồn nhưng loài người lại giết hại nhau có khi chẳng vì lý

do nào rõ ràng. Nhiều người sẽ cố hại bạn ngấm ngầm, nhất là khi bạn đã lên tới đỉnh vinh quang. Vậy nên trong cuộc sống bạn phải biết cách tự bảo vệ mình.

Khi xảy ra biến cố, chính lòng tham sẽ khiến những con người bình thường tưởng chừng vô hại nhất trở thành phường cướp bóc, kẻ sát nhân và quân trộm cắp. Lòng tham đó ẩn giấu đằng sau những bộ mặt người và sẽ lộ rõ rồi ngay khi thời cơ tới, nó sẽ tấn công chúng ta một cách bất ngờ. Hãy chấp nhận sự thật đó bởi thế giới là một nơi tàn ác. Nhiều người sẽ tiêu diệt bạn chỉ để thỏa mãn trò vui hoặc để huênh hoang với bạn bè của họ. Hãy luôn hy vọng điều tốt đẹp nhất ở mọi người, nhưng cũng phải thận trọng chuẩn bị cho điều xấu nhất.

Hãy tháo bỏ cặp kính màu hồng. Đừng quá tin tưởng người khác. Hãy hết sức cẩn trọng khi tuyển dụng nhân viên bởi nếu bạn không cảnh giác thì chắc chắn họ sẽ qua mặt bạn. Khi tuyển dụng nhân viên, hãy nhớ tuyển những người giỏi nhất nhưng đừng phó mặc tất cả cho họ.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Đừng quá ảo tưởng bởi thế giới là một nơi tàn ác đầy rẫy những kẻ xấu xa.

◆ Mọi người đều muốn tiêu diệt tay súng thiện xạ nhất.

◆ Loài sư tử giết nhau vì bản năng sinh tồn còn con người tiêu diệt nhau chỉ vì trò vui.

◆ Đừng quan tâm tới việc mọi người có yêu mến bạn hay không mà hãy làm cho họ tôn trọng bạn.

◆ Am hiểu về lĩnh vực của mình, bạn sẽ được người khác tôn trọng.

◆ Luôn hành động đúng mực để người khác tôn trọng bạn.

◆ Hãy tuyển dụng những người giỏi nhất, nhưng đừng quá tin tưởng họ.

◆ Chỉ tuyển những người có quan điểm tích cực và tránh xa những kẻ có thái độ tiêu cực.

◆ Hãy truyền cảm hứng cho nhân viên bằng tinh thần làm việc nhóm.

◆ Lòng trung thành đáng giá hơn bất kỳ điều gì khác.

◆ Hãy tha thứ cho những người mắc sai lầm nhưng có thành ý sửa sai.

◆ Không bao giờ tha thứ cho kẻ đã lừa gạt bạn.

◆ Hãy đề ra tiêu chuẩn cao cho bản thân và cho mọi người và kỳ vọng họ sẽ thực hiện được chúng.

6

HÀNH ĐỘNG TRẢ ĐŨA

Nói thật là tôi luôn trả đũa những người rắp tâm hại mình. Vào những năm 1980, tôi đã tuyển một phụ nữ vào làm – người trước đó chỉ là một nhân viên bình thường trong cơ quan chính phủ. Khi gặp tôi, cô ta chỉ là con số không. Và tôi nghĩ nếu được tôi tư vấn thì một người thông minh như cô ta có thể sẽ thành công. Khi còn làm trong cơ quan chính phủ, cô ta chỉ là một người vô danh và công việc không hề tiến triển. Vì vậy tôi đã quyết định giúp cô ta trở thành người có danh tiếng bằng cách cho cô ta một công việc tuyệt vời ở Tổ chức Trump. Qua thời gian, người phụ nữ đó đã trở thành một người có ảnh hưởng lớn trong ngành bất động sản và thậm chí đã mua được một căn nhà tuyệt đẹp.

Khi phải trải qua giai đoạn khủng hoảng đầu những năm 1990, đã có lúc tôi cần tới sự giúp đỡ của người phụ nữ này. Tôi nhờ cô ta gọi điện cho một người bạn vô cùng thân thiết của cô ấy khi đó đang giữ một chức vụ cao và quyền lực tại một ngân hàng lớn để nhờ giúp đỡ. Nhưng cô ta đã trả lời rất tỉnh rằng: “Ngài Donald, tôi không thể làm được điều đó”. Thế đấy, người phụ nữ đã được tôi kéo ra khỏi cái công việc nhàm chán và bế tắc trong cơ quan chính phủ; người phụ nữ mà tôi đã động viên và tư vấn hết lòng trong công việc; người phụ nữ đã được tôi tạo cơ hội để gây dựng tên tuổi giờ đây lại nói rằng không thể giúp được gì cho tôi – dù rằng tôi biết chuyện đó hoàn toàn nằm trong khả năng của cô ta cũng như người bạn thân của cô ta. Tôi quyết định sa thải cô ta, còn cô ta sau đó đã bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình.

Về sau này, khi được biết công việc kinh doanh của cô ta gặp thất bại, tôi thực sự không có chút thương cảm. Cô ta đã quay lưng lại với tôi sau tất cả những gì tôi đã làm cho cô ta. Khi tôi cần đến sự

giúp đỡ về một việc hoàn toàn nằm trong khả năng của cô thì cô lại thẳng thừng từ chối. Do kinh doanh thất bại nên cuối cùng cô ta cũng mất luôn ngôi nhà. Chồng cô ta, kẻ chỉ sống với cô ta vì tiền, cũng rời bỏ cô ta. Một thời gian sau, có nhiều người thuộc bộ phận tuyển dụng của các công ty mà cô ta đang xin vào gọi điện cho tôi để tham khảo về đánh giá của tôi đối với cô ta. Đương nhiên tôi chỉ có thể đưa ra những lời nhận xét bất lợi cho cô ta, bởi đơn giản là tôi không thể tha thứ cho hành động phản bội trước kia.

Tôi thực sự rất tôn trọng và đối đãi vô cùng tốt với những người trung thành với mình. Tôi luôn hết lòng giúp đỡ họ trong những thời điểm khó khăn. Nhưng đối với người phụ nữ đã mặc nhiên quay lưng với tôi trong thời điểm tôi khốn khó, tôi chỉ muốn khiến cho cuộc sống của cô ta trở nên khốn cùng. Vì vậy, cho dù sau đó cô ta vồn vã gọi điện liên tục để mời tôi ăn trưa, tôi cũng không buồn trả lời.

Sau nhiều năm, tôi đã giúp rất nhiều người thành công. Vài người tỏ ra biết ơn tôi vì điều đó, nhưng một số khác thì không. Cho dù không còn liên lạc với nhau, nhưng một số người luôn lưu giữ những kỷ niệm bền lâu và khắc ghi những gì bạn đã làm cho họ; nhưng phần lớn thì quên béng việc nhờ đâu mà họ mới có được ngày hôm nay.

Tôi sẽ kể bạn nghe một trường hợp khác về một vận động viên chơi golf chuyên nghiệp trẻ tuổi. Từ trước tới nay anh ta vẫn là một vận động viên giỏi nhưng chưa đủ khả năng theo giải đấu đến cùng. Anh ta đã chơi tại hệ thống giải đấu Nationwide Tour được nhiều năm, và cuối cùng cũng khẳng định được vị trí trong hệ thống giải đấu PGA. Mấy tháng đầu tham gia trong hệ thống giải đấu PGA anh ta đã chơi rất tốt, nhưng càng về sau, phong độ chơi của anh ta càng giảm sút.

Trước khi vận động viên này có thể tự kiếm được một khoản tiền đáng kể, tôi đã để anh ta tập luyện và thi đấu tại sân golf cao cấp của tôi tại bờ biển Palm, Florida - Câu lạc bộ Golf Trump International. Trong súốt ba năm, vận động viên trẻ này đã được tham gia khóa huấn luyện, tập đánh bóng, rèn luyện thể lực và sinh hoạt thoải mái như ở nhà.

Khi anh ta đến được giải đấu quan trọng và làm nên tên tuổi của mình thì John Nieporte, một tay chơi golf nhà nghề hàng đầu tại Trump International, đã hỏi tôi xem liệu có ổn không nếu đề nghị vận động viên này khoác áo được in biểu tượng Trump xuyên suốt các vòng thi đấu của giải PGA sau tất cả những gì chúng tôi đã làm cho

anh ta. Thực sự đối với tôi điều đó không hề quan trọng, nhưng tôi vẫn nói với John: “Cũng tốt thôi, anh hỏi cậu ta đi. Tôi chắc cậu ta sẽ không phiền sau tất cả những gì chúng ta đã làm cho cậu ấy đâu”.

Thế nhưng khi nghe John nói chuyện đó, anh ta đáp ngay: “Ngài John, thật lấy làm tiếc, nhưng tôi sẽ phải nói chuyện này với người quản lý của mình”. John hoàn toàn bất ngờ và thực sự thấy sốc với câu trả lời đó. Vì vậy tôi đã chỉ thị cho John rằng từ sau giải đấu lần đó trở đi, nếu anh ta còn xuất hiện và muốn tham gia vào các vòng thi đấu được tổ chức tại sân golf của chúng tôi thì hãy nói với anh ta rằng: “Tôi rất xin lỗi, nhưng tôi sẽ phải gọi cho văn phòng của ngài Trump để xem có được phép hay không”.

Martha Stewart(*) là một ví dụ tồi tệ khác. Tôi từng là một người bạn tốt và trung thành của bà ta. Sau khi bà ta mãn hạn tù, tôi đã giúp đỡ bà ta hòa nhập với cuộc sống bình thường bằng cách quảng bá cho chương trình truyền hình The Apprentice: Martha Stewart của bà ta.

(*) Martha Stewart: Một trong những nữ doanh nhân thành công nhất nước Mỹ, xuất hiện nhiều trên các tạp chí và truyền hình. Vào tháng 3 năm 2004, Martha Stewart bị buộc tội lạm dụng thông tin bí mật nội bộ để bán tháo cổ phiếu chứng khoán công ty nghiên cứu dược phẩm Imclone trước khi cổ phiếu này mất giá.

Ngay từ đầu tôi đã thấy chương trình truyền hình này không mấy lôi cuốn bởi tôi thực sự không thích cái ý tưởng một chương trình có cùng lúc hai phiên bản. Tôi nghĩ điều đó chỉ gây ra sự nhầm lẫn. Thế nhưng hãng

NBC vẫn rất muốn thử cách làm này bởi vì khi thấy The Apprentice thành công thì họ đã nghĩ ngay rằng: “Nào, chúng ta hãy làm tiếp một chương trình khác tương tự vậy xem sao”.

Kết quả là chương trình đó thất bại, nhưng thay vì nhận trách nhiệm về những thiếu sót trong chương trình của mình thì Martha lại đổ hết lỗi lên đầu tôi. Mà tôi nào có làm gì ngoài việc quảng bá cho bà ta. Tôi đã nói tốt cho Martha rằng đó là một người phụ nữ dũng cảm và đang làm việc hết sức chăm chỉ. Tôi thậm chí còn không xem qua chương trình cho tới khi nó được phát sóng. Tuy nhiên, lúc tập trung xem chương trình này trên truyền hình, tôi nhận thấy rõ ràng nó sẽ không thể thành công với cách làm đó, còn Martha quả là một diễn viên quá kém!

Martha đã nói với mọi người rằng chương trình truyền hình của bà ta sẽ trở thành chương trình Apprentice duy nhất, và rằng tôi đã đồng ý để bà ta chiếm thế độc quyền trên truyền hình. Điều đó thật ngớ ngẩn. Kẻ khờ nào sẽ tin rằng bà ta đang chuẩn bị đá đít một người như tôi với một trong những chương trình truyền hình ăn khách nhất trên ti vi? Thực tế là chương trình của bà ta đã thất bại. Có một số lý do khiến Martha không làm tốt được chương trình này. Mặc dù đã nỗ lực rất nhiều, nhưng người phụ nữ này lại không có được nhân tố quyết định để làm nên một chương trình truyền hình thành công. Trong cuộc sống, sẽ có lúc bạn gặp thất bại nhưng điều đó không đáng để thất vọng. Và khi gặp thất bại thì cũng đừng cố đổ lỗi cho người khác. Phiên bản The Apprentice của Martha là một thất bại không thể chối cãi trong khi những chương trình của tôi đều đạt được tỷ lệ bình chọn rất cao. Vậy rõ ràng là do một bên làm rất tốt còn một bên thì không.

Thế nhưng điều khiến tôi thực sự thất vọng ở Martha chính là sự vô ơn bạc nghĩa của bà ta. Tôi chính là người duy nhất ủng hộ tích cực cho Martha trong giai đoạn bà ta còn gặp nhiều khó khăn. Tôi đã quảng bá người phụ nữ này trên mọi chương trình, ngợi ca đó là một người phụ nữ tuyệt vời và mạnh mẽ, mà thật ra thì tôi vẫn luôn tin như vậy. Nhưng chưa bao giờ bà ta nói cảm ơn tôi lấy một tiếng, cũng chưa nói với tôi được điều gì dễ nghe. Không biết bao lần tôi đã đứng ra bênh vực cho Martha nhưng chưa bao giờ được bà ta ghi nhận hay gọi một cú điện thoại để cảm ơn. Thật sự thì tôi phát ngấy vì cái thái độ phản trắc đó của Martha.

Khi Martha đổ mọi tội lỗi lên đầu tôi do chương trình thất bại, tôi đã không ngại phản kháng. Tôi đã viết một bức thư gửi cho bà ta với lời lẽ mạnh mẽ, nói cho bà ta hiểu rõ rằng chính bà ta mới là người phải chịu trách nhiệm về cái chương trình nhạt nhẽo của mình. Tôi viết thế này: “Khả năng thể hiện của bà quá tồi. Còn tình cảm và lòng nhiệt huyết lại thiếu trong khi đó chính là tất cả những gì mà một chương trình cần có để thành công”. Tôi còn viết thêm: “Ngay lần đầu tiên xem chương trình đó, tôi đã biết rằng nó sẽ thất bại, và tỷ lệ khán giả bình chọn cho chương trình của bà thực sự khiến tôi rất thất vọng”. Tôi làm thế bởi phương châm của tôi là luôn trả đũa những kẻ tráo trở với mình.

Richard Branson và Mark Cuban cũng đã thất bại với các bản sao nghèo nàn của họ về chương trình The Apprentice. Richard Branson, chủ hãng hàng không Virgin Atlantic Airways, là một người đàn ông tốt. Mới đây ông ta đã gọi điện cho tôi, nhưng trước hết tôi phải kể cho các bạn nghe câu chuyện này.

Năm ngoái, tôi thực sự bực mình với hành động của Richard Branson trong thời gian ông ta thực hiện một chương trình truyền hình mới, một bản sao của The Apprentice, mang tên The Rebel Billionaire: Branson's Quest for the Best. Không một ai nhớ tới tên của chương trình đó. Hai tháng trước khi chương trình phát sóng, Richard Branson bắt đầu chiến dịch quảng bá với những chương trình quảng cáo khuếch trương rầm rộ và sự phóng đại của ćác phương tiện truyền thông đại chúng. Người ta gọi Richard Branson là tỷ phú, nhưng làm sao một người có thể trở thành tỷ phú khi chỉ sở hữu một hãng hàng không? Thực tế là Richard Branson còn có những công việc kinh doanh khá tốt khác, nhưng tôi biết ông ta cũng chật vật xoay vốn do chi phí mua máy bay rất đắt trong khi lĩnh vực này có sự cạnh tranh khốc liệt về giá vé cũng như các dịch vụ cộng thêm trên mỗi chuyến bay. Có lẽ đó chính là lý do tại sao Richard Branson muốn thực hiện một chương trình truyền hình thực tế. Trước khi chương trình của Richard được phát sóng, công ty truyền thông Fox cũng đã có cuộc phỏng vấn với Richard Branson, trong đó có một câu hỏi đề cập đến suy nghĩ của Richard về Donald Trump. Vì là bạn tôi nên Richard Branson trả lời rằng: "Ồ, ông ấy thật tuyệt. Tôi và Donald là bạn của nhau. Ông ấy là một doanh nhân tài ba và rất thành đạt. Tôi thực sự rất khâm phục ông ấy".

Sau đó, khoảng hai tuần trước khi chương trình lên sóng, một vài tay sản xuất vớ vẩn đã ńói với Branson rằng: "Ông không thể nói những điều tốt đẹp mà phải nói những điều xấu xa về Trump". Richard thắc mắc: "Tại sao phải làm vậy?". Tay sản xuất giải thích: "Phải có những phát biểu giật gân về ông ta thì chương trình của chúng ta mới đạt được tỷ lệ người xem cao". Thế là một tuần sau đó, Branson đã phát biểu: "Tôi không ưa gì Donald Trump và ông ta thường không thích bắt tay mọi người". Richard còn nói ŕất nhiều điều tồi tệ nữa về tôi.

Dường như việc cố gắng đánh bật chương trình của tôi là chưa đủ nên giờ ông ta còn cố tình lăng mạ tôi trước công chúng. Tôi thề sẽ trả đũa ông ta. Sau sự việc đó, tôi không hề lên tiếng và chờ cho tới khi chương trình của ông ta phát sóng. Nếu chương trình đó thành công, đương nhiên tôi sẽ không công kích ông ta bởi làm thế tôi sẽ chẳng khác gì một tên ngốc. Thành thật mà nói, tôi không muốn những phát biểu của mình sẽ khiến công chúng biết đến ông ta nhiều hơn, bởi nếu thế thì lượng người xem chương trình của ông ta sẽ tăng lên nhanh chóng.

Nhưng cuối cùng, sau khi lên sóng, chương trình đã thất bại và chỉ

đạt được con số 4,85 triệu người xem. Giới phê bình chỉ trích nó. Tom Shales, nhà phê bình truyền hình của tờ The Washington Post đã gọi đó là sự lố bịch, xuẩn ngốc và nực cười. Các kênh truyền hình ngay sau đó đã nhanh chóng cho dừng phát sóng chương trình này bởi thật sự nó quá dở. Giờ mới chính là thời điểm để tôi trả đòn. Tôi công kích Richard Branson dồn dập. Tôi phát biểu trên tờ New York Daily News rằng: "Tôi thấy chương trình đó thật kinh khủng. The Apprentice vẫn luôn là chương trình hấp dẫn nhất đúng không! Richard Branson này, nhìn lại lượng người xem chương trình của anh đi. Anh thất bại rồi!".

Còn khi chương trình của Cuban thất bại, tôi đã viết một bức thư gửi tờ New York Post tuyên bố rằng tôi đã có thể giúp Cuban tiết kiệm được nhiều thời gian và công sức vì tôi am hiểu về cuộc sống, kinh doanh và truyền hình. Mark Cuban hoàn toàn không biết gì về truyền hình hay những phẩm chất cần có của người làm truyền hình. Ông ta chỉ có vẻ bên ngoài chứ không có các phẩm chất của một người Neanderthal(*). Và quan trọng hơn cả, Cuban không phải là người chiến thắng. Trong trận đấu quyết định trước khi giải bóng rổ NBA kết thúc, lúc đội bóng của ông ta đã có thể giành phần thắng thì họ lại chơi phòng thủ và để thua trước đội Miami Heat khi đó có sự góp mặt thi đấu của Dwayne Wade(**) cùng cầu thủ lừng danh Shaquille O'Neal(***) - một người bạn của tôi. Năm nay, mọi việc diễn ra thậm chí còn tồi tệ hơn. Khi mới bước vào giải đấu, đội bóng của Mark được xem là ứng cử viên cho chức vô địch NBA, thế nhưng họ đã để thua ngay ở vòng đầu tiên trước đội Golden State Warriors.

(*) Neanderthal: Một giống người cổ biết chế tạo công cụ, từng sống ở châu Âu, Cận Đông, Trung Á, Bắc Phi và có thể cả phía tây Siberia cách đây hơn 100.000 năm và tuyệt chủng khoảng 30.000 năm trước. Họ có những đặc điểm nổi bật khác với người hiện đại, như khung đầu lớn, mặt nhô về phía trước, cơ thể nặng nề và đôi chân khá thấp nhưng mạnh mẽ, cho thấy một lối sống vất vả, phải dùng nhiều sức lực, thích nghi tối ưu với điều kiện khí hậu băng hà.

(**) Dwayne Wade: Ngôi sao bóng rổ của đội Miami Heat.

(***) Shaquille O'Neal: Sinh ngày 06/03/1972 tại New Jersey, thường được gọi là Shaq, nổi tiếng là một trong những cầu thủ xuất sắc của giải bóng rổ nhà nghề NBA.

Khi Mark thực hiện chương trình The Benefactor của mình trên kênh ABC, ngay lập tức chương trình này đã bị thất bại. Chương trình nhanh chóng bị đào thải và ngưng phát sóng trên truyền hình. Mark Cuban cũng đã phát biểu những điều không đúng về tôi chỉ nhằm

mục đích tăng thêm chú ý của dư luận và sự thú vị cho chương trình của mình. Cuban tuyên bố rằng nhiều năm trước ông ta từng ở tại ngôi nhà Mar-a-Lago của tôi, từng bị tôi xỉ vả và nói tôi luôn xem thường những người thuộc tầng lớp bình dân. Tất nhiên, đó không phải là con người tôi – thực tế, con người tôi hoàn toàn trái ngược với những điều bịa đặt ấy. Những người như Mark Cuban mới khiến tôi phải khinh bỉ, bởi tôi không ưa gì những kẻ bịa chuyện! Đối với tôi, Mark Cuban chỉ là một kẻ thua cuộc

– thời gian sẽ minh chứng cho điều tôi nói; còn Branson, dù sao thì ông ta vẫn còn là người tốt.

Khi có người chơi xấu bạn, hãy trả đòn mạnh hơn

Trường hợp của Rosie O'Donnell, sự trả đũa còn nặng nề hơn nhiều bởi đó thực sự là một kẻ thoái hóa hoàn toàn. Đầu tiên là Rosie O'Donnell đã công kích Kelly Ripa, một người phụ nữ tuyệt vời, chỉ vì sự cố bất ngờ trong một chương trình The View của bà ta.

Chưa hết, Rosie còn công kích thậm tệ Danny DeVito. Bà ta nói về Danny DeVito như thể đó là một kẻ nghiện rượu chỉ vì đêm trước buổi trình diễn anh ấy đã ra ngoài uống chút rượu với George Clooney. Tất nhiên Danny không phải là một kẻ nát rượu. Tôi biết anh ấy bởi anh là một người bạn của tôi.

Rồi một hôm, phóng viên của một tờ báo gọi cho tôi và nói: "Bà Rosie vừa có một bài đả kích đầy châm chọc và cường điệu thái quá về ngài dài mười phút trên chương trình truyền hình The View". Rosie lên tiếng chỉ trích tôi như vậy chủ yếu là do sau cuộc thi hoa hậu Mỹ trước đó, tôi đã cho Tara Conner một cơ hội sửa sai trong khi mọi người đều nghĩ tôi sẽ tước bỏ danh hiệu của cô ấy. Rosie không chỉ đã buông lời lăng mạ tôi bằng nhiều cách mà còn nói một số điều vô cùng tồi tệ về tôi.

Tara Conner là một cô gái trẻ đẹp rất đáng mến nhưng đã phải đón nhận những phán xét gay gắt từ phía người dân thành phố New York khi cốấy bắt đầu dùng ma túy và thức uống có cồn. Với tư cách là một hoa hậu, những hành động đó khiến Tara Conner gặp nhiều rắc rối hơn.

Nhưng sau khi nói chuyện với Tara, tôi đã quyết định dành cho cô ấy một cơ hội để bắt đầu lại mọi thứ. Cốấy đã đồng ý tới trại cai nghiện

và bây giờ mọi chuyện đều đã tốt đẹp. Tara cảm ơn tôi vì đã "cứu sống cuộc đời cô".

Tuy nhiên, Rosie O'Donnell không thích cách hành xử đó của tôi. Bà ta đã lên truyền hình và không ngần ngại buông những lời lẽ chua cay nặng nề về tôi. Đến nỗi một người bạn của tôi đã gọi điện nói rằng: "Anh bạn, bà ta ghét cậu đến thế sao?". Tôi biết Rosie cũng khá lâu và hình như bà ta chỉ luôn làm những chuyện tồi tệ.

Chương trình truyền hình The Rosie O'Donnell Show của bà ta hoàn toàn thất bại do tỷ lệ người xem quá thấp. Ngoài ra bà ta còn khiến tờ tạp chí của mình rơi vào thảm họa bởi bản chất hằn học và hay xía vào chuyện người khác của bà ta đã hủy diệt tinh thần của tất cả những người làm việc cho tờ tạp chí ấy. Người chịu trách nhiệm xuất bản của tòa báo, một tài năng thực sự, rốt cuộc đã từ bỏ công việc của mình. Vở kịch Broadway của bà ta hoàn toàn là một thứ rác rưởi. Không những là một phụ nữ khó ưa, cả về ngoại hình lẫn tâm tính, Rosie còn là một người hèn hạ, luôn khoác lác và bôi nhọ người khác.

Giờ đây tôi phải lựa chọn giữa việc trả đũa hay bỏ qua cho bà ta. Và tôi đã chọn cách trả đũa Rosie cho ra trò để bà ta phải hối hận về cái ngày đã quyết định đả kích tôi. Giới truyền thông tỏ ra rất quan tâm tới sự phản ứng của tôi. Và tôi đã cho họ thấy một cuộc công kích ác liệt! Tôi nhận được điện thoại từ các chương trình như

Entertainment Tonight, Inside Edition, Access Hollywood, Extra và nhiều chương trình khác với chung một câu hỏi: "Ngài sẽ có hành động đáp trả chứ?". Vâng, đúng là tôi đã phản ứng lại. Tôi đáp: "Tôi ghê tởm Rosie O'Donnell, cả về con người lẫn vẻ bên ngoài của bà ta. Hãy nhìn bà ta xem, trông thật bẩn thỉu. Bà ta nói chuyện cục cằn như một kẻ vô học, chương trình truyền hình của bà ta thì thất bại, tờ tạp chí thì xuống cấp, còn chính bà ta thì bị đâm đơn kiện. Vậy nên, rất có thể tôi cũng sẽ kiện bà ta, bởi như thế sẽ rất thú vị". Tôi còn nói thêm: "Rosie là một người đàn bà hết sức khó ưa, chỉ luôn khoác lác và bôi nhọ người khác. Rosie là một kẻ thua cuộc và rốt cuộc rồi chương trình The View cũng sẽ thất bại bởi chính bà ta. Barbara Walters đã quá sai lầm khi tuyển dụng bà ta". Ngay cả Barbara cũng từng nói với tôi rằng: "Donald này, anh đừng để bị vấy bẩn bởi những kẻ thô lỗ".

Một buổi sáng, tôi tới ghi hình chương trình The Today Show để nói chuyện về The Apprentice, nhưng hôm đó Meredith Vieira lại hỏi tôi những câu hỏi về Rosie. Đầu tiên cô ta hỏi tôi: "Ngài Donald, ngài có

thể cho biết tại sao ngài lại công kích bà Rosie không?". Không đời nào! Chính Rosie đã công kích tôi. Còn tôi chỉ trả đũa lại. Rồi cô ta hỏi tiếp: "Có thật là ngài đã gọi bà ấy là kẻ tục tằn không?". Tôi trả lời: "Không, tôi không bao giờ nói vậy bởi như thế vẫn chưa đủ mạnh. Tôi đã nói rằng bà ta là một kẻ thoái hóa bẩn thỉu!". Cô ta lại hỏi tôi: "Có đúng là ngài đã gọi bà Rosie là heo mập không?". Tôi nói: "Đâu có, tôi chỉ gọi bà ta là heo thôi!".

Thật khôi hài; tôi gọi Rosie là kẻ thoái hóa bẩn thỉu mà không ai thèm quan tâm, nhưng khi họ nghĩ rằng tôi kêu bà ta là "heo mập" thì tất cả lại vô cùng phấn khích!

Tôi nói với Meredith: "Tôi không hề nói bà ta mập. Nhưng tôi hỏi cô nhé, bà ta có mập không?". Meredith lảng tránh câu hỏi của tôi: "Ồ, tốt hơn là tôi không trả lời câu hỏi này". Tôi hỏi dồn: "Meredith, tôi muốn biết, bà ta mập đúng không?". Cô ấy lại tiếp tục lảng tránh: "Tôi nghĩ mình không nên trả lời câu hỏi này!". Lúc ấy tôi mới nói: "Nếu vậy cứ xem như tôi đã gọi bà ta là heo mập, cô nghĩ tôi có nói sai không? Tất nhiên là tôi không nói thế, nhưng cô nghĩ tôi có sai không nếu nói như vậy?". Tới lúc này thì chính cô ta ngắt lời: "Có lẽ chúng ta hãy ngừng chủ đề này lại".

Câu chuyện tôi vừa kể đủ cho các bạn thấy rằng những phóng viên truyền hình này thực sự không có can đảm để nói lên sự thật. Tôi quý Meredith bởi cô ấy khá dễ thương và dễ chịu, nhưng trong trường hợp này, cô ấy đã sai. Bởi ngay sau câu kết của mình, cô ta lại quay sang tôi hỏi một câu ngớ ngẩn khác: "Ngài Donald, tại sao ngài luôn nói chuyện về bà Rosie?". Tôi thản nhiên đáp lại: "Bởi vì chính cô hỏi tôi những câu hỏi về bà ta!". Tôi không hề muốn tranh luận về bất kỳ vấn đề nào có dính đến Rosie; thế nhưng chính họ là những người khơi màu. Tôi nghĩ đó có lẽ là buổi phỏng vấn xuẩn ngốc nhất trong đời mình.

Cũng trong khoảng thời gian đó, Rosie thông báo mình bị suy nhược. Các phóng viên đã gọi điện cho tôi để hỏi xem tôi nghĩ về vấn đề này thế nào. Thay vì chỉ cần trả lời ngắn gọn cho êm chuyện: "Tôi không có bình luận nào hết" hay vồn vã kiểu xã giao như hầu hết mọi người vẫn làm: "Ôi thật là tội bà ấy quá. Đúng là quá tệ!" thì tôi đã nói: "Tôi nghĩ mình có thể chữa được chứng suy nhược của bà ta. Nếu bà ta đừng soi gương nữa thì tôi nghĩ chứng bệnh ấy sẽ thuyên giảm khá nhiều". Câu nói đó của tôi đã được phát trên chương trình Entertainment Tonight và tay phóng viên đã thốt lên: "Ồ, đúng là một lời bình luận thật quá quắt!". Có gì quá đáng chứ? Bà ta công kích tôi

và nói những điều dối trá bịa đặt về tôi mà tôi lại không được phép trả đũa bà ta ư?

Nhưng đây mới là cái kết: vài ngày sau đó, Rosie được phỏng vấn ngay trên thảm đỏ. Phóng viên hỏi bà ta: "Thưa bà Rosie, ngài Donald nói rằng bà không nên soi gương vì điều đó sẽ giải quyết được chứng suy nhược của bà, bà có ý kiến gì với lời khuyên này không?". Bà ta đáp lại: "Tôi không có bình luận nào hết. Tôi thực sự không muốn nhắc tới ông ấy!". Bạn biết tại sao không? Bởi lẽ, tôi đã giáng một cú trời đánh vào chính người đàn bà xấu xa đó. Bà ta sẽ đưa chuyện về Kelly Ripa, về Danny DeVito hay Tom Selleck, nhưng sẽ không bàn gì đến tôi, bởi bạn biết đấy, khi bạn trả đũa kẻ đã rắp tâm hại bạn, bọn họ thường sẽ co rúm ngay. Tôi đã học được điều đó khi còn học tại trường trung học. Và bạn phải trừng trị kẻ xấu xa ấy thật mạnh mẽ, thật thích đáng trong mọi hoàn cảnh. Một số người sẽ bỏ qua những lời lăng mạ của Rosie; còn tôi lại quyết trả đũa để khiến bà ta phải thấy hối hận về cái ngày đã quyết định nói những lời dối trá đáng khinh đó về tôi!

Đó chính là lý do tại sao tôi luôn khuyên mọi người: "Hãy trả đũa!". Đương nhiên xét về mặt đạo đức hay lý thuyết thì đây không phải một lời khuyên đúng đắn, nhưng trong thực tế cuộc sống, thì việc trả đũa là hoàn toàn bình thường và phù hợp. Nếu không trả đũa khi có ai đó rắp tâm hạ gục bạn thì bạn đúng là người khờ dại!

Tôi có nhiều bạn bè là vận động viên thể thao. Họ rất quý mến tôi và thường gọi điện trò chuyện cùng tôi. Xét cho cùng thì họ chỉ là những người có khả năng kiếm được số tiền lớn ở cái tuổi còn quá trẻ, và chính vì còn quá trẻ nên họ chưa biết cách giữ tiền. Số tiền họ kiếm được bị quản lý, kế toán, luật sư, người đại diện… tranh nhau vẽ chuyện để bòn rút. Đối với những kẻ này, chuyện đó dễ như giựt kẹo của một đứa trẻ con mà thôi.

Mới đây, một cầu thủ tài ba đã chơi nhiều năm trong giải bóng rổ nhà nghề NBA, một người nổi tiếng tới mức dù không phải là người hâm mộ bóng rổ cuồng nhiệt bạn vẫn biết tên anh ta - đã gọi điện kể với tôi rằng cậúấy có bằng chứng về việc tay quản lý đã ăn cắp tất cả tiền của mình. Cậu ta hỏi tôi:

- Ngài Trump, với tất cả thông tin tôi có được thì coi như tôi có thể tóm gọn hắn rồi đúng không?

- Hãy hành động đúng lẽ phải! Hãy tóm cổ hắn ta!

Tôi có thể giúp cậu tóm hắn. Tôi biết tay luật sư khét tiếng nhất về những vụ như thế này. Chúng ta sẽ kiện tay quản lý của cậu ra tòa. Chúng ta sẽ làm cho hắn thật đau đớn để phải quay về quỳ gối trước cậu. – Tôi trả lời bằng giọng đanh thép. - Tôi sẽ lôi hắn về cho cậu và hắn sẽ phải hứng chịu hậu quả từ những điều hắn đã gây ra, còn cậu hãy chờ để lấy lại khoản tiền kếch xù của mình bất kể hắn ta có tiêu số tiền đó hay chưa.

- Ồ, ngài Trump, đừng làm thế. Tôi không muốn làm như vậy đâu. – Cậu ta hốt hoảng thốt lên.

- Thế ý cậu thế nào, cậu không muốn đòi lại công bằng ư? Tại sao nào?

- Quả thực tôi không muốn dính vào chuyện kiện tụng.

- Tại sao lại vô lý vậy? – Tôi phát cáu.

Bạn hãy hình dung xem, một cầu thủ tài ba bị tay quản lý cướm hết tiền nhưng lại không muốn dính vào việc trả đũa gã ta. Cái cách hắn ta cướp đoạt số tiền đó thật bỉ ổi và đúng là cách của một tên ăn cướp hèn hạ. Tôi nói: “Nghe đây anh bạn, cậu phải trả đũa hắn ta và lấy lại số tiền đã mất, nếu không cậu đúng là kẻ xuẩn ngốc nhất trên đời mà tôi từng biết!”. Anh ta vẫn khăng khăng: “Tôi không thể làm được!”. Tôi bực tức: “Được thôi, nếu đó là điều cậu muốn. Song hãy nhớ, đừng bao giờ gọi điện cho tôi nữa bởi tôi không ưa những kẻ xuẩn ngốc!”. Kể từ đó, tôi không nói chuyện với anh ta nữa. Thỉnh thoảng, anh ta cũng có gọi điện cho tôi nhưng tôi không bao giờ muốn tiếp chuyện với một kẻ thua cuộc như anh ta.

Đừng ngần ngại trả đũa những kẻ đã hại bạn. Điều này thực sự quan trọng vì nó không chỉ sẽ dạy cho những kẻ làm hại bạn một bài học thích đáng mà còn khiến những người khác biết rằng không nên cư xử tệ bạc với bạn.

Khi người khác thấy bạn không phải là một kẻ tầm thường và chứng kiến những kẻ rắp tâm hại bạn phải nhận lấy bài học thích đáng như thế nào thì họ sẽ thực sự tôn trọng và kính nể bạn, hay ít ra là phải dè chừng bạn. Nhưng hãy luôn nhớ chỉ trả đũa kẻ khác vì lẽ phải. Đừng làm điều đó nếu không có lý do xác đáng.

Việc trả đũa ai đó không phải lúc nào cũng là việc cá nhân. Đôi khi đó còn là một phần của công việc kinh doanh. Một ví dụ về chuyện này chính là những thương vụ giữa tôi với Merv Griffin. Mới đây, Merv Griffin vừa qua đời. Đó là một con người rất thú vị. Merv và tôi từng có chút hiềm khích với nhau, nhưng cuối cùng tôi nghĩ chúng

tôi vẫn rất trân trọng nhau. Ông ấy kể với mọi người rằng Donald Trump là một thiên tài (thậm chí ông ấy đã viết như vậy trong cuốn sách của mình), nhưng có một điều đáng tiếc không thể thay đổi được, đó là Merv đã phát biểu trước mọi người rằng ông ấy từng thắng tôi một thương vụ trong khi thực tế thế nào thì ông ấy hiểu rõ điều đó hơn ai hết và cũng đã thừa nhận với tôi như vậy.

Việc liên quan đến thương vụ tôi đã bán cho Merv công ty Resorts International với một cái giá rất cao. Tôi giữ hầu hết số cổ phiếu có quyền biểu quyết của công ty nên Merv không thể làm được gì trừ khi tôi bằng lòng bán chỗ cổ phiếu đó. Tuy nhiên, cái giá Merv đưa ra quá cao đến mức chỉ có kẻ mất trí mới không chấp nhận lời đề nghị của ông ta. Thế nhưng ngay sau khi thương vụ được hoàn tất, Merv lập tức thông báo với mọi người rằng ông ta đã đánh bại được tôi. "Tôi đã thắng Donald Trump trong thương vụ này!", Merv đã rêu rao với tất cả mọi người như vậy.

Giới báo chí liên tục gọi điện cho tôi và loan tin ầm ĩ rằng Merv đã đánh bại Donald trong một vụ làm ăn. Lúc đó tôi chỉ phát biểu đơn giản với giới báo chí: "Thương vụ này quả thật rất thú vị. Muốn biết tôi thắng hay bại thì cứ đợi năm năm nữa mà xem. Còn tại thời điểm này, tôi chỉ cần biết tôi đã bán được với cái giá rất cao".

Tuy nhiên dù thế nào thì thương vụ đấy cũng đã trở thành thảm họa đối với Merv. Với sự am hiểu sâu sắc của mình trong lĩnh vực này, tôi nghĩ Merv đã phải soạn đi soạn lại ít nhất là hai lần điều khoản thứ 11 trong bản hợp đồng đó. Tôi tin chắc đó chính là lý do tại sao Merv gọi tôi là thiên tài, còn tôi cũng không phủ nhận rằng ông ta từng là một đối thủ thực sự làm tôi phải ngạc nhiên; một con người với vẻ ngoài rất tử tế và hòa nhã nhưng bản chất thì chẳng khác nào một con hổ đáng gờm. Tại một buổi tổ chức sự kiện, ông ấy nói: "Tôi đã từng có rất nhiều dừa". Đó là lời nói đùa muốn ám chỉ cái giá mà ông ta đã phải trả cho tôi để có được Resorts International. Cũng bởi chuyện làm ăn đó mà Merv và tôi không thể trở thành bạn bè – nhưng tôi sẽ luôn nhớ ông ấy.

Tuy tôi là người sẵn sàng trả đũa những kẻ rắp tâm hại mình, nhưng có rất nhiều kẻ vẫn cố tìm mọi cách để hại tôi; đôi khi họ cũng đạt được mục đích, nhưng rất hiếm. Tuy nhiên khi họ làm vậy, tôi sẽ trả đũa lại một cách thích đáng. Nên nhớ rằng bạn làm điều đó không chỉ để trả đũa lại kẻ đã đối xử tệ với bạn mà còn để cho những người khác đang theo dõi biết điều gì sẽ xảy đến với họ nếu họ có ý định chơi xấu bạn. Nếu ai đó tấn công bạn, đừng ngần ngại; hãy trả

đũa thật thích đáng!

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Cuộc sống đầy rẫy những kẻ thất bại chỉ thích can thiệp vào chuyện của người khác, nhất là những người thành đạt hơn họ. Tôi nghĩ điều đó xuất phát từ một trong hai điều: lòng ghen tị hoặc tính tham lam, hoặc sự kết hợp của cả hai bản tính đấy. Đôi khi, tiền bạc không phải là vấn đề cốt yếu, như Donald nói: "Họ đơn giản làm như vậy chỉ để thỏa mãn trò vui".

Có lần, một công ty được thành lập với cách thức hoạt động như một bản sao của The Learning Annex và bắt đầu được quảng bá để cạnh tranh trực tiếp với tôi ở New York. Rõ ràng là họ đang đánh cắp các khách hàng của chúng tôi. Tôi đã gửi một bức thư yêu cầu người chủ công ty đó phải dừng ngay trò gian lận lại. Họ đã từ chối, vậy nên ngay lập tức tôi đâm đơn kiện họ ra tòa vì vi phạm bản quyền và xâm phạm thương hiệu. Tại tòa án, thẩm phán hỏi họ có muốn tự hòa giải không. Họ đã trả lời: "Không". Cuối cùng, phán quyết của quan tòa đã trả lại sự công bằng cho The Learning Annex và yêu cầu công ty kia phải chịu mức phạt cao tới mức họ không đủ để trả và đã phá sản. Tôi cảm thấy rất hả hê trước việc đó. Bạn phải dạy cho những kẻ muốn xen vào chuyện của bạn một bài học thật thích đáng.

Để giành phần thắng trong những trường hợp đó, sự bền bỉ là một điều cốt yếu. Thời điểm đó, cả công ty tôi lao đao; nhưng tôi quyết không khuất phục nên đã đương đầu với khó khăn. Bằng mọi cách, tôi đã kiện họ tới tòa phúc thẩm bang New York - tòa án tối cao ở New York. Tôi đã không ngừng đấu tranh cho tới khi giành được phần thắng. Đừng bao giờ ngừng đấu tranh cho đến khi bạn trả đũa được những kẻ đã hại mình.

Một lần khác, vào những năm 1980, khi công việc kinh doanh của tôi gần như rơi xuống vực thẳm, tôi nhớ có lần đã thuê một diễn giả - một tác giả viết sách tên tuổi và là một chuyên gia về các mối quan hệ. Bà ta được xếp lịch diễn thuyết tại The Learning Annex ở Washington, D.C., vào sáng thứ Bảy. Chuyến bay của bà ta từ Los Angeles dự định sẽ hạ cánh vào tối ngày thứ Sáu. Trước đó, hàng trăm người đã đăng ký tới dự buổi diễn thuyết của bà ta.

Mười một giờ tối ngày thứ Sáu, bà ta gọi điện báo với tôi rằng chuyến bay đã bị hủy, thế nên bà ta sẽ không thể tham gia buổi diễn thuyết. Thật sự đó là một tin chẳng mấy hay ho bởi những người đã đăng ký đang cần được giúp đỡ và rất mong chờ buổi nói chuyện

này. Lúc đó cũng đã quá muộn nên không thể liên lạc với tất cả những người đã đăng ký để thông báo về việc hủy bỏ buổi thuyết giảng. Nếu hôm sau mọi người đến nơi rồi mới biết việc hủy bỏ buổi nói chuyện, họ sẽ nổi giận và việc đó sẽ ảnh hưởng tồi tệ đến công việc kinh doanh cũng như uy tín của tôi.

Tôi đã kiểm tra lại thông tin từ hãng hàng không và phát hiện ra chuyến bay đó không hề bị hủy. Vậy là rõ, đến phút chót bà ta đã quyết định không thực hiện lời hứa với chúng tôi. Bà ta không chỉ đã xem thường tôi mà còn thiếu tôn trọng tất cả những người đã bỏ công sức đăng ký tham dự lớp học và mong chờ bài thuyết giảng của bà ta.

Nếu bà ta thú nhận những gì đã làm và mong tôi thông cảm thì có lẽ tôi sẽ bỏ qua mọi chuyện. Thế nhưng bà ta lại cư xử với tôi và những học viên tham dự lớp học như thể chúng tôi chẳng quan trọng gì. Sau sự việc đó, tôi bắt đầu lập một danh sách những người làm tổn hại đến mình và tất nhiên không quên ghi tên bà ta vào. Rồi tôi trấn tĩnh lại và chờ cơ hội để trả đũa.

Không lâu sau, một nhà sản xuất truyền hình gọi điện cho tôi. Mọi chuyện xuất phát từ việc chính người đàn bà kia đã đưa tên tôi vào phần lấy ý kiến tham khảo về bà ta trong một chương trình truyền hình bàn về các mối quan hệ mà người ta đang định mời bà ta tham dự. Thế là tôi đã dành tặng người đàn bà này những lời nhận xét tồi tệ nhất. Tôi nói với họ rằng bà ta là một người rất tồi, một người thiếu trung thực và vô trách nhiệm.

Sau đó, tôi thực sự hài lòng khi biết bà ta sẽ không bao giờ được mời tham dự chương trình đó nữa. Tôi không chắc liệu có phải lời đánh giá tồi tệ của tôi về bà ta có là nhân tố tác động tới việc này không, nhưng tất nhiên tôi mong là như vậy. Bà ta cũng nhiều lần gọi điện cho tôi bày tỏ mong muốn tham gia đứng lớp tại The Learning Annex để quảng bá cho những cuốn sách của mình, nhưng tôi không bao giờ cho bà ta cơ hội đó. Tôi không bao giờ quên được hành động vô cùng khiếm nhã và thiếu tôn trọng mà bà ta đã cư xử với tôi và những học viên của tôi. Tôi không bao giờ bỏ qua những điều đó một cách dễ dàng. Tôi sẽ luôn trả đũa.

Mới đây, tôi phải sa thải một nhân viên vì không có khả năng làm việc. Tôi ghét phải sa thải nhân viên, nhưng thật sự anh ta làm việc rất tồi và tôi buộc phải làm vậy. Vài tuần sau, luật sư của anh ta gửi cho tôi một bức thư thông báo rằng họ sẽ kiện tôi ra tòa vì đã sa thải anh ta một cách vô lý. Thực ra tôi biết mình sẽ nắm chắc phần thắng trong vụ kiện này, nhưng dù sao thì nó cũng sẽ tiêu tốn của tôi một

khoản tiền không nhỏ để biện hộ. Vì vậy, tôi quyết định sẽ dạy cho anh ta một bài học.

Tôi cho gọi người phụ trách kỹ thuật và yêu cầu anh ấy khôi phục lại tất cả các tài liệu đã bị xóa trên chiếc máy vi tính mà gã nhân viên đó từng sử dụng trong thời gian còn làm việc cho tôi để xem hắn ta định giở trò gì. Chuyên gia máy tính của tôi đã tìm được vài thông tin khá thú vị. Rõ ràng gã nhân viên này thường xuyên lướt qua hàng trăm trang web khiêu dâm từ máy tính làm việc của mình.

Tôi yêu cầu luật sư của mình gửi một bức thư cho luật sư của hắn và cảnh báo rằng nếu hắn ta kiện chúng tôi ra tòa thì toàn bộ những thông tin này sẽ được công khai trước công chúng. Thế là gã hèn hạ đó biến mất tăm.

Nếu bị chơi xấu, tôi thành thật khuyên bạn hãy trả đũa thẳng tay. Tuy nhiên, nếu bạn nhận được một lời xin lỗi chân thành thì hãy chấp nhận và cho qua những điều không hay đấy.

Lúc bạn còn nhỏ, cha mẹ và thầy cô thường dạy bạn không được đánh nhau và hãy cố gắng thân thiện với mọi người. Lời dạy bảo đó vô cùng đúng đắn bởi họ luôn cố gắng muốn bảo vệ bạn khỏi những thực tế khắc nghiệt của thế giới này. Nhưng trong thế giới của những người trưởng thành, mọi thứ hoàn toàn khác, bởi có rất nhiều kẻ xấu xa luôn cố tìm cách chèn ép bạn. Khi có bất kỳ người nào muốn rắp tâm hại bạn, đừng sợ hãi thu mình lại hay tỏ ra nhu nhược, mà hãy trả đũa. Xét về lý thuyết, đây có thể không phải là lời khuyên mẫu mực, nhưng lại là một lời khuyên đúng đắn trong cuộc sống thực tế của chúng ta. Nếu không trả đũa thì bạn đúng là người khờ dại! Hầu hết những người viết sách về kinh doanh sẽ không quá thẳng thắn và thành thật chỉ cho bạn về lời khuyên trả đũa này dù họ biết đó là việc cần làm, và bản thân họ vẫn thường làm thế. Sở dĩ họ sẽ không bảo bạn làm vậy bởi họ muốn có một "hình tượng đẹp" trong suy nghĩ của mọi người, họ muốn tỏ ra mình bao dung và cao thượng. Tôi lại không thích sự giả dối làm màu như vậy. Đấy chính là lý do vì sao tôi khuyên bạn hãy trả đũa khi bị chơi xấu.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Khi ai đó đối xử tệ với bạn, hãy trả đũa thật thích đáng.

◆ Tha thứ cho người tốt, nhưng đừng bao giờ tha thứ cho kẻ xấu.

◆ Khi ai đó công khai công kích bạn, hãy cho họ nếm mùi tương tự.

◆ Nếu muốn ngăn chặn các trò ác ý của những kẻ hay bắt nạt mình, bạn hãy trả đũa để khiến họ phải mở to mắt xem bạn là ai. Họ sẽ phải suy nghĩ chín chắn trước khi có ý định chơi xấu bạn lần nữa.

◆ Phải luôn có lý do xác đáng khi trả đũa ai đó.

◆ Hãy tấn công bằng những đòn thích đáng để những kẻ đang mon men ý định chơi xấu bạn sẽ phải từ bỏ ý định đó.

◆ Nếu người nào đó hiểu rằng họ đã phạm sai lầm và biết nhận lỗi, hãy tha thứ và khuyến khích họ tiến bộ, nhưng đừng bao giờ quá tin tưởng họ lần nữa.

7

ĐỘNG LỰC THỰC SỰ

Có khả năng nhận ra và nắm bắt thời cơ thật sự là một điều rất quan trọng. Tôi đã học được bài học quan trọng về động lực thúc đẩy và chọn đúng thời điểm từ William Levitt, "người cha tuyệt vời của những vùng ngoại ô". William nổi tiếng tới mức ông đã có mặt trên trang bìa của tạp chí Time ra ngày 3 tháng 7 năm 1951. Mọi chuyện bắt đầu sau khi Thế chiến thứ II kết thúc.

Trước Thế chiến thứ II, ngành công nghiệp nhà ở chưa phát triển như ngày nay; các nhà xây dựng địa phương thời đó không thể xây được quá vài căn nhà một năm. Cách thức xây dựng khi đó quá chậm chạp và cồng kềnh nên không đáp ứng kịp nhu cầu đang gia tăng về nhà ở của hàng nghìn nam nữ quân nhân vừa trở về sau chiến tranh. Nhiều người gặp khó khăn về nhà ở đến nỗi một đôi vợ chồng đã dựng lều hai ngày bên cạnh cửa sổ một cửa hàng bách hóa ở thành phố New York để cho thiên hạ thấy được hoàn cảnh khó khăn của họ.

William Levitt đã giải quyết được cơn khủng hoảng về nhà ở sau Thế chiến thứ II bằng cách áp dụng các kỹ thuật dây chuyền lắp rắp vào quá trình xây dựng nhà. Nhờ đó mà hàng loạt ngôi nhà được dựng lên một cách nhanh chóng với chi phí thấp. Giá nhà của Levitt rẻ đến nỗi những người lái xe buýt, giáo viên hay công nhân nhà máy đều có thể mua được. Ông là một nhà xây dựng vĩ đại, là người sáng tạo ra những phương pháp xây dựng hiện đại, đồng thời cũng là người đã kiến tạo nên những khu ngoại ô hiện đại như chúng ta thấy ngày nay. Ông đã chia quá trình xây dựng thành 27 hoạt động riêng biệt và đã sử dụng các đội công nhân được chuyên môn hóa cho từng công đoạn như làm mộc, lợp ngói, sơn, làm mái, v.v. trong suốt quá trình xây dựng.

Bill Levitt là người rất tham vọng. Ông luôn để tâm đến từng chi tiết nhỏ nhất. Thời gian ông cho tiến hành xây dựng 17.000 ngôi nhà cùng một lúc ở Levittown, New York chính là minh chứng hùng hồn cho điều này. Cứ sau mỗi ngày làm việc, ông lại một mình đi nhặt từng chiếc đinh còn vương vãi trên công trường. Ông luôn nhắc nhở công nhân của mình phải chú ý thu gom mùn cưa bởi họ có thể bán cho các công ty khác để lấy tiền. Để giảm chi phí mua gỗ, ông đã mua riêng rừng và nhà máy cưa. Ông cũng tiết kiệm chi phí đáng kể bằng cách mua nguyên liệu, dụng cụ trực tiếp từ các nhà sản xuất thay vì từ nhà phân phối. Thậm chí ông còn cho sản xuất riêng đinh để phục vụ việc xây dựng của mình. Levitt yêu cầu mọi việc phải hoàn hảo. Cứ thứ Bảy hàng tuần ông lại lái chiếc Cadillac màu đen đi khắp các con phố của thị trấn Levittown để kiểm tra những công trình trong thị trấn mà ông đã cho xây dựng. Levitt còn chịu khó lắng nghe cả những câu chuyện tầm phào của người dân trong thị trấn để chắc chắn rằng mọi thứ ông làm đều trong điều kiện hoàn hảo nhất.

Levitt đã cho xây dựng 140.000 ngôi nhà phù hợp với những người thuộc tầng lớp trung và hạ lưu ở cả Mỹ và Canada bao gồm các bang New York, Pennsylvania, New Jersey, Maryland và Georgia. Năm 1968, Levitt đã bán công ty của mình cho ITT, một tập đoàn lớn được điều hành bởi nhà kinh doanh tài ba Harold Geneen với giá 92 triệu đô-la bằng cổ phiếu, và đến nay số cổ phiếu này có giá trị ước tính là 2 tỉ đô-la.

Levitt nghỉ hưu và cưới một cô vợ xinh đẹp như "búp bê trong tủ kính". Sau đó, ông bắt đầu tiêu tiền vào những thứ xa xỉ như chiếc du thuyền dài gần 80 mét La Belle Simone (được đặt theo tên người vợ thứ ba của ông) cùng ngôi biệt thự 30 phòng ở Mill Neck, New York. Cuộc sống của ông trôi qua một cách nhẹ nhàng và bình lặng. Trong bản hợp đồng bán công ty có một điều khoản quy định Levitt không được phép xây dựng bất cứ thứ gì ở Mỹ trong vòng 10 năm. Tuy nhiên, Levitt đã bắt đầu cho xây dựng một số dự án ở các khu vực địa phương tại Iran, Venezuela và Nigeria. Levitt đã dùng chính số cổ phiếu ở ITT để ký quỹ vay tiền làm các dự án mới của mình.

Trong khoảng thời gian tiếp quản hoạt động kinh doanh nhà ở của Levitt, ITT đã không điều hành tốt được như Levitt. Với các vướng mắc gặp phải, thay vì sử dụng tài thương thuyết khéo léo, ITT đã giải quyết bằng cách tung ra thật nhiều tiền tới mức không còn kiểm soát được mình đang làm những gì. Tập đoàn này thực sự đã lãng phí rất nhiều tiền của. Họ không biết nhặt nhạnh từng cái đinh, cũng không hề quan tâm đến các tiểu tiết mà chỉ biết phung phí tiền bạc vào việc mua đất ở nhiều nơi khác nhau một cách vô tội vạ trước khi biết được khu đất đó có thể không nằm trong quy hoạch. ITT đã làm tất

cả những gì mà một công ty lớn thường làm và đã lãng phí rất nhiều tiền, nhưng tập đoàn này không hề để tâm đến điều đó. Trong vòng bốn năm, cổ phiếu của ITT đã mất90% giá trị. Và khi các dự án ở nước ngoài của ITT gặp khó khăn về tài chính, số nợ của họ đã lên đến hàng triệu đô-la.

Sau 15 năm, ITT quyết định rao bán công ty của Levitt. Levitt vì muốn tiếp tục công việc xây dựng nên đã mua lại công ty từ tay ITT. Levitt lại bắt đầu cho xây dựng nhà ở tại Mỹ nhưng ông đã không thể quay trở về thời kỳ hưng thịnh như trước kia. Và Levitt nhanh chóng lâm vào tình trạng suy thoái với nhiều vấn đề khó khăn khác mà bản thân ông không thể giải quyết được. Cuối cùng ông đã phá sản và mất tất cả.

Năm 1993, tôi được mời tới dự một bữa tiệc dành cho 100 người thành công nhất do một doanh nhân có quyền lực tổ chức tại biệt thự của ông ta ở Đại lộ số 50. Sau khi những khó khăn của tôi vào đầu những năm 1990 lắng xuống, tôi đã bắt đầu làm ăn thực sự thuận lợi; tôi mua được khu đất ở 40 Phố Wall và cho xây dựng tòa tháp kiêm khách sạn Trump International ở đó. Tôi đã được mời đến dự tiệc dù rằng không uống được rượu. Tại buổi tiệc, tôi để ý thấy một người đàn ông đã nhiều tuổi ngồi ở một góc phòng. Tôi lại gần bắt chuyện với ông và nhận ra đó chính là nhà xây dựng tài ba William Levitt. Lúc này ông đã khoảng 82 tuổi. Không một ai trong bữa tiệc quan tâm hay nói một lời nào với ông bởi tất cả đều đang nói chuyện với nhau và bàn công việc làm ăn của mình. Tôi thực sự đã rất kinh ngạc khi thấy ông ở đó.

Là một người kinh doanh bất động sản, tôi cảm thấy vô cùng thích thú khi được nói chuyện với Levitt bởi vì tôi vẫn luôn ngưỡng mộ những gì ông đã làm được. Tôi cất lời: “Chào ông Levitt. Dạo này ông thế nào?”. Ông đáp: “Không ổn chút nào anh Donald”. Tôi nói: “Tôi hiểu. Tôi đã đọc báo và biết mọi thứ trở nên khó khăn với ông như thế nào”. Ông nói: “Tình hình thực sự rất, rất khó khăn và đã làm tôi cảm thấy thực sự bẽ mặt”. Tôi tò mò và hỏi lại: “Chính xác chuyện gì không ổn đã xảy ra thưa ông?”.

Levitt rầu rĩ trả lời: “Tôi đã đánh mất động lực của mình Donald ạ”. Đây là người đàn ông tài ba, năng nổ, là người đã cho xây dựng 140.000 ngôi nhà và đã cách mạng hóa ngành công nghiệp nhà ở. Đây cũng chính là người đã đánh mất động lực và mất tất cả. Có lẽ đây là lần duy nhất từ trước đến giờ tôi nghe được lời chia sẻ như vậy.

Một lúc nào đó, tất cả chúng ta có thể sẽ đánh mất động lực của

chính mình. Và nếu điều đó xảy ra, quan trọng là bạn phải biết mình sẽ làm gì. Tôi cho rằng sự hiểu biết của Levitt là vô cùng xuất sắc. Vì vậy tôi thực sự rất ngạc nhiên và buồn cho ông. Một thời gian ngắn sau đó, Levitt đã ra đi mãi mãi mà không còn một thứ gì; tất cả chỉ bởi ông đã đánh mất động lực của bản thân. Còn tôi đã học được một bài học lớn từ William Levitt ngay tối hôm đó. Kể từ đó, tôi đã dành nhiều thời gian để học hỏi và vận dụng sức mạnh của động lực vào cuộc sống cũng như công việc kinh doanh của mình. Tôi không bao giờ muốn đánh mất động lực của bản thân. Với bài học này, bạn hoàn toàn áp dụng được trong mọi ngành nghề chứ không chỉ riêng ngành bất động sản.

Khi mới bắt đầu hướng tới một mục tiêu lớn nào đó, chẳng hạn như có một công việc tuyệt vời ở Phố Wall, trở thành thị trưởng nhiệm kỳ tới của thành phố New York hoặc xây được tòa nhà cao nhất thế giới, bạn vẫn chưa tạo được cho mình bất cứ động lực nào. Bạn chưa có mối quan hệ hay bất cứ thành tích nào. Không ai để ý đến bạn và cũng sẽ không có chuyện gì xảy ra.

Động lực được hình thành như thế này – tôi sẽ lấy ngành bất động sản làm ví dụ, tuy nhiên những người bán hàng, chính trị gia, doanh nhân, nhà phát minh, nhà quản lý công ty, luật sư hay bất kể người làm trong lĩnh vực nào cũng có thể áp dụng được – đó là ban đầu bạn phải tìm kiếm những thương vụ hay các khu đất mà bản thân bạn biết rằng có thể may mắn sẽ không mỉm cười với bạn. Sau đấy bạn vẫn kiên trì tiếp tục tìm kiếm; đồng thời dành thời gian tìm hiểu và quy tụ một đội ngũ các chuyên gia có thể có mặt ngay khi đã nắm trong tay một dự án xây dựng hoặc nâng cấp nhà bao gồm: người định giá, giám định viên, luật sư, kế toán và nhà thầu. Mới đầu, sẽ không ai biết bạn là ai. Họ không tin tưởng bạn vì bạn chưa có bất cứ điều gì nổi trội. Họ không biết liệu bạn có muốn làm việc thật không hay đó chỉ là một dự án không đáng tin cậy và có thể chấm dứt khi mọi chuyện trở nên quá khó khăn. Như vậy khi mới đầu, mọi chuyện dường như chưa có gì xảy ra.

Nhưng dần dần, mỗi ngày qua đi và mỗi mối quan hệ bạn có được sẽ giúp bạn tạo dựng động lực cho chính mình. Bạn sẽ cho mọi người thấy bạn sẽ không dừng lại khi chưa đạt được một điều gì đó. Vì vậy bạn vẫn xây dựng động lực dần dần, rồi một ngày, hy vọng và cơ hội sẽ mở ra với bạn. Bạn sẽ có được một tài khoản hoặc sẽ ký được một hợp đồng nào đó. Bạn nói với mọi người về các mối quan hệ của mình và sự tín nhiệm của bạn bất ngờ được tăng lên. Mọi người bắt đầu tin tưởng bạn. Bạn vẫn tiếp tục làm việc, và giờ đây bạn đã ở một vị trí cao hơn. Như vậy sau một thời gian, bạn đã xây dựng được động lực thúc đẩy nhiều tới mức mọi thứ trở nên suôn sẻ và bạn bắt

đầu có nhiều lựa chọn hơn. Bạn kể với mọi người về điều đó và giá trị của bạn được tăng lên một cách khác thường. Mọi người đều thấy bạn có động lực phát triển và họ cùng muốn trở thành một phần trong đó!

Nhưng phải làm gì để tạo được động lực thúc đẩy bản thân? Câu trả lời rất đơn giản. Trước hết bạn cần tập trung niềm đam mê và sức mạnh vào một mục tiêu cụ thể. Hãy chọn lĩnh vực nào bạn am hiểu hoặc có khả năng làm tốt nhất. Hãy bắt đầu việc tạo dựng động lực bằng cách thật am hiểu lĩnh vực bạn đã chọn.

Khi đang theo học ngành tài chính tại trường Wharton, tuy các khóa học rất thú vị nhưng chúng vẫn chưa đủ đáp ứng được lòng khao khát hiểu biết của tôi về lĩnh vực bất động sản. Tôi biết mình muốn trở thành một nhà phát triển bất động sản tài ba, và vì thế, trong thời gian rảnh rỗi ở Wharton, tôi đã học cách mua bán bất động sản. Điều này không nằm trong chương trình giảng dạy nhưng tôi vẫn học và đã bắt đầu tạo được động lực cho riêng mình.

Hãy tìm một người thầy thông thái để giúp bạn tạo dựng động lực cho bản thân. Đối với tôi, người thầy thông thái của tôi chính là cha tôi. Khi mới tốt nghiệp trường Wharton, tôi đã bắt đầu xây dựng vốn hiểu biết thực tế bằng việc giúp đỡ cha trong các thương vụ bất động sản, và chính điều này đã làm tăng động lực của tôi một cách đáng kể. Để tạo dựng động lực, hãy tìm một công việc trong lĩnh vực mà bạn ưa thích càng sớm càng tốt. Hãy làm bất cứ công việc gì để tích lũy kinh nghiệm và hãy bắt đầu tạo dựng động lực thực sự cho bản thân.

Làm việc cho cha tôi thực sự rất thú vị, nhưng tôi cần nhiều hơn thế. Một điểm vô cùng quan trọng là bạn phải giữ cho động lực của mình tiếp tục lớn mạnh; bạn phải liên tục thử thách bản thân. Tôi đã thử thách bản thân theo một con đường khá chông gai, đó là khi tôi quyết liều một phen chuyển tới Manhattan để xây dựng sự nghiệp riêng. Tôi đã mang theo mình động lực được tạo dựng cẩn thận trong suốt 5 năm làm việc cùng với cha ở Queens và Brooklyn và dùng nó để bắt đầu phát triển sự nghiệp bất động sản trên đấu trường hạng nhất của Manhattan. Sau đó, bằng ý chí quyết tâm và sức mạnh của lòng nhiệt huyết, tôi đã làm cho động lực của mình thêm lớn mạnh. Động lực cũng giống như những quân bài chủ đạo trong cuộc chơi mà bạn phải luôn giữ được và phải liên tục biến chúng thành những quân bài mạnh hơn.

Một điều cần lưu ý, đó là nếu bạn dừng lại, động lực cũng sẽ biến mất. Đó cũng là điều đã xảy ra với tôi vào cuối những năm 1980. Tôi

từng cưỡi lên con sóng động lực tới đỉnh cao của giới bất động sản New York. Bước khởi đầu của tôi khá suôn sẻ và thời điểm cũng rất hoàn hảo. Tôi nhảy vào cuộc chơi khi các khu đất ở tầng hầm của West Side Penn Central được rao bán với giá thấp nhất nhưng không ai ngoài tôi tỏ ra quan tâm tới chúng. Và tôi đã có được thương vụ đó mà không mất một đồng nào. Rồi thị trường bất động sản ở Manhattan bất ngờ bùng nổ và phát triển vượt bậc trong vòng 16 năm sau đó. Tất cả những gì tôi nhìn thấy khi đó là thời cơ tốt. Tôi nghĩ mọi chuyện sẽ mãi luôn như vậy. Trong suốt 16 năm đó tôi chỉ phấn đấu vì một điều: xây dựng động lực ngày càng lớn mạnh. Vậy mà sau đó tôi đã dừng lại.

Thời điểm đó, Business Week đã cho đăng một bài báo về tôi, trong đó có viết: "Tất cả những gì ông ấy chạm vào đều biến thành vàng". Tôi đã tin điều đó là sự thật, và đã hành động như thể những gì bài báo đó nói là hoàn toàn chính xác. Tôi đến Paris và tận hưởng cuộc sống với một niềm đam mê khác: những người phụ nữ đẹp – các siêu mẫu. Tôi đã đánh mất phương hướng của cuộc sống. Tôi đã nghĩ rằng lĩnh vực bất động sản thật dễ dàng. Tôi không bao giờ tưởng tượng được động lực mình đã gây dựng dần dần qua từng thương vụ lại có thể biến mất. Nhưng điều đó thực sự đã xảy ra, và khi đó nó gần như hủy hoại tôi. Đó là một sự thật thú vị khác về động lực: ńếu bạn không tự làm cho động lực ngày càng lớn mạnh, động lực sẽ chỉ đứng yên và sẽ bất ngờ làm hại bạn cũng như đánh đổ toàn bộ những gì bạn đã gây dựng. Đó là điều cũng đã ảy ra với Bill Levitt và gần như cũng đã xảy ra ́với ngay cả bản thân tôi.

Những gì không hủy hoại được bạn sẽ khiến bạn mạnh mẽ hơn

Sự thất bại có hai khả năng: hoặc hủy hoại bạn, hoặc làm bạn mạnh mẽ hơn. Tôi hoàn toàn đồng ý với quan điểm này: "Điều gì không hủy hoại được bạn thì sẽ làm bạn mạnh mẽ hơn". Tôi thực sự rất kính trọng và nể phục những người từng phải trải qua nghịch cảnh và đứng dậy được sau cú ngã. Đầu những năm 1990, tôi chính là một trong những người như vậy. Tôi đã phải trải qua một giai đoạn vô cùng khó khăn và rút ra được rất nhiều điều về bản thân, sau đó tôi trở lại với nhiều kinh nghiệm hơn, mạnh mẽ hơn và giỏi giang hơn. Điều này không khác gì so với chuyện của Frank Sinatra vào đầu những năm 1950. Frank Sinatra đã lơ là và không còn tập trung vào mục tiêu của bản thân. Ông ấy không để mắt tới mục đích của mình và đã có những quyết định tồi tệ. Và cũng giống như tôi, nhưng vấn đề của Frank Sinatra cũng có chút liên quan đến những người phụ nữ xinh đẹp.

Sammy Davis Jr. có kể một câu chuyện rất thú vị trong cuốn sách của

ông mang tựa đề Yes I Can rằng Sammy - người đang có sự nghiệp thăng hoa (dẫu không nhận được sự đỡ đầu nào dù rất nhỏ từ Sinatra) - đã thấy Frank đi xuống sân khấu Broadway với một dáng vẻ thảm hại. Thời điểm đó, sự nghiệp của Frank đang xuống dốc; từ một ca sĩ tên tuổi lừng lẫy nhất từ trước đến giờ, ông đã trở thành trò cười của khán giả và không có nổi một bài hát mới nào. Trải nghiệm này là một tiếng gọi thức tỉnh đối với Frank. Ông đã quyết tâm lấy lại sự tập trung và thành công của mình.

Tôi ́có thể nhận xét được nhiều điều về một người qua cách họ đối phó với những hoàn cảnh khó khăn. Tôi từng thấy nhiều người bề ngoài có vẻ cứng rắn nhưng lại dễ dàng đầu hàng trước áp lực. Tôi cho rằng đó là vấn đề về cách thức bạn nhìn nhận thất bại: nếu thừa nhận thất bại thì sau đó bạn sẽ bị đánh gục thực sự. Nếu bạn nhìn nhận rằng tuy tình hình rất tệ nhưng mình sẽ quyết tâm vượt qua thì bạn sẽ có một cơ hội tốt hơn nhiều. Tôi biết được điều này từ chính những trải nghiệm của bản thân.

Chúng ta không thể biết một tình huống nào đó có thể diễn ra theo chiều hướng nào. Chúng ta cũng sẽ không thể biết trước kết cục của mọi chuyện sẽ ra sao. Tôi đã từng rơi vào nhiều tình huống rất tồi tệ, nhưng khi đã vượt qua được, cảm giác lại trở nên rất tuyệt vời.

Tôi có những người bạn đã chọn cách từ bỏ và chấp nhận thất bại của bản thân. Đó quả là một việc làm ngớ ngẩn, và tất nhiên họ không bao giờ vượt qua được thất bại. Đừng bao giờ thừa nhận rằng mình đã bị đánh bại. Mà nếu bị thất bại thì cũng chẳng sao. Điều đó có thể nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn, nhưng chỉ cần bạn nhớ rằng đừng bao giờ đầu hàng trước những khó khăn thử thách, bởi không ai biết được phía trước có những cơ may thế nào đang chờ đợi mình.

Lăn tảng đá lên đỉnh đồi

Tôi đã lơ là và phải đối mặt với những thất bại nặng nề không thể ngờ. Các ngân hàng cùng lúc đã tạo sức ép rất lớn với tôi. Động lực của tôi cũng vì thế mà chững lại. Điều này thật kinh khủng nhưng tôi không thể từ bỏ, tôi phải tiếp tục tiến lên phía trước, đồng thời cố gắng rút kinh nghiệm từ các sai lầm của bản thân. Tôi tập trung trở lại vào công việc, vào các kế hoạch cho các thương vụ và vào những bất động sản mới bởi đó là những gì có thể làm tôi phấn chấn hơn. Bắt tay vào các dự án mới giúp tôi dần lấy lại động lực làm việc, tuy hơi chậm nhưng rất chắc chắn và chỉ sau một thời gian mọi thứ đối

với tôi lại trở nên suôn sẻ.

Từ thất bại của bản thân, tôi đã rút ra cho mình một bài học là phải luôn duy trì sự tập trung và không ngừng xây dựng động lực. Nếu bạn biết giữ cho động lực của mình ngày càng lớn mạnh thì những rắc rối hiện tại có thể chỉ là vấn đề tạm thời. Hơn nữa, rắc rối của bạn có là vấn đề tạm thời hay không còn phụ thuộc rất nhiều vào cách bạn nhìn nhận sự việc và xác định hoàn cảnh của mình. Nếu bạn cảm thấy mọi hy vọng đã tiêu tan thì sự việc sẽ diễn ra đúng theo chiều hướng đó. Còn ngược lại, nếu bạn chỉ xem thất bại như một khoảng thời gian tạm lắng hay một giai đoạn chững lại trong sự nghiệp của mình và vẫn tiếp tục làm những công việc mà mình đam mê thì thành công sẽ đến với bạn.

Tất cả chúng ta ai cũng phải trải qua các vấn đề khó khăn. Đó là hiện thực cuộc sống. Bạn thể hiện cá tính nổi bật của mình qua cách đương đầu với những hoàn cảnh khắc nghiệt của cuộc sống. Thời gian sẽ hàn gắn mọi vết thương, chỉ cần bạn luôn giữ cho mình thái độ tích cực và tiếp tục tiến lên. Mỗi khi tiếp cận một dự án, tôi biết nhất định sẽ có những khó khăn, thử thách và tôi luôn trong tâm thế sẵn sàng đón nhận chúng. Tôi không chán nản trước những khó khăn bởi tôi biết công việc của mình là giải quyết những rắc rối đó. Hãy là người có thể xử lý các tình huống nan giải và bạn sẽ nhận được phần thưởng xứng đáng cho những nỗ lực của mình.

Bất cứ ai cũng đều có khả năng làm những việc dễ dàng, nhưng giải quyết được những tình huống khó khăn thì không phải ai cũng làm được. Nếu bạn làm được điều đó, bạn sẽ là người nổi bật giữa đám đông. Tôi đã nhận ra rằng nếu việc gì đó quá dễ thì cũng không đáng làm. Rất nhiều người khác đã và đang chọn làm những công việc đó, và thường những công việc dễ dàng như vậy cũng không mang lại nhiều lợi nhuận. Còn công việc của tôi khó khăn đến nỗi đôi lúc tôi cảm thấy mình giống như Sisyphus, một vị vua đã bị lời nguyền phải lăn tảng đá lớn lên đỉnh đồi rồi chỉ để nhìn nó lăn xuống và ông đã phải làm công việc này vĩnh viễn.

Đôi khi cuộc sống là vậy, thế nên tôi chỉ biết tiếp tục tiến lên và không bao giờ bỏ cuộc. Sự chuyên tâm của tôi đủ mạnh để có thể tạo ra những nỗ lực xứng đáng, và tôi tin động lực của bản thân chắc chắn sẽ khiến những nỗ lực của mình không trở nên vô nghĩa. Tôi thực sự đã học được rất nhiều điều từ những tình huống khó khăn và nan giải.

Tìm hiểu thấu đáo những vấn đề khó khăn

Sai lầm xảy ra hàng ngày, vì vậy hãy chấp nhận và học cách đối diện với chúng. Mọi việc không phải lúc nào cũng diễn ra như dự định. Biết rằng sẽ có sai lầm không có nghĩa bạn là một người bi quan hay suy nghĩ tiêu cực; mà đơn giản bạn là người có đầu óc thực tế và đã chuẩn bị sẵn sàng để vượt qua mọi thử thách trong cuộc sống như một cách tự bảo vệ mình. Rắc rối, thất bại, sai lầm và mất mát đều là một phần của cuộc sống. Đó là những điều bạn phải chấp nhận. Đừng quá đau buồn hay nản chí khi những điều đó xảy đến. Hãy có một sự chuẩn bị tốt. Càng chuẩn bị sẵn sàng cho khó khăn bao nhiêu, bạn càng trụ vững trước thách thức bấy nhiêu.

Khi có bất kỳ điều không mong đợi đột nhiên xảy đến với bạn, hãy bình tĩnh. Hãy tự nhủ với bản thân rằng: “Mình biết chuyện này sẽ xảy ra”. Hãy suy nghĩ linh hoạt và tìm cách ứng phó với sự kiện tồi tệ đó để không làm lỡ mất nhịp độ công việc. Sau đó hãy tự hỏi bản thân rằng nếu biết trước thì mình phải chuẩn bị thế nào cho tình huống không may này. Hãy cố gắng rút ra những bài học từ tình huống đó, rồi tiếp tục tiến bước; chắc chắn bạn sẽ không mắc phải sai lầm tương tự một lần nữa. Đó là cách để khắc phục sai lầm và giải quyết các vấn đề. Đó cũng là cách để con người trưởng thành và trở thành người chủ động trong công việc, trong sự nghiệp và cả trong cuộc sống của mình.

Tuy nhiên, sẽ có thời điểm mọi cố gắng của bạn lại trở nên không cần thiết, dù là trong công việc, sự nghiệp hay một mối quan hệ nào đó. Đôi khi sự việc diễn ra khiến bạn phải đặt câu hỏi xem mình có nên tiếp tục hay không. Nếu vẫn thấy hứng thú với công việc mình đang làm và chắc rằng sẽ phát triển được, hãy tiếp tục. Đừng để những nghi ngờ và tình trạng bấp bênh rầy rà ngăn cản bạn. Còn nếu cảm thấy không còn đam mê với công việc của mình nữa, hãy tìm cho mình một công việc khác có thể đem lại nhiều hứng thú hơn.

Phương châm của tôi là: “Không bao giờ từ bỏ”, và tôi thực hiện theo phương châm này rất nghiêm túc. Tôi chỉ từ bỏ khi biết chắc rằng mình không còn sự lựa chọn nào khác. Tôi không cho phép bất cứ rắc rối hay khó khăn nào cản đường mình bởi tôi biết chỉ cần nỗ lực hết sức thì những thử thách đó cũng sẽ không là gì cả. Nhưng khi thấy sự không trung thực và tàn nhẫn nhen nhóm trong bất cứ công việc kinh doanh nào, tôi sẽ cẩn thận đánh giá lại khả năng tham gia vào thương vụ đó.

Năm 1975, tôi đã rất vất vả khi làm việc cùng với chính quyền thành phố và các ngân hàng trong một thương vụ nhằm bảo vệ khu vực xung quanh Grand Central Terminal và Đại lộ số 42 khỏi bị phá hủy. Các ngân hàng tuyên bố sẽ không cho tôi vay tiền nếu không có sự chấp nhận giảm thuế của thành phố. Còn thành phố sẽ không cấp chứng nhận giảm thuế cho tôi nếu không có một khoản vay nợ từ ngân hàng. Cả hai bên đều không có động thái gì trước vấn đề của tôi. Tôi đã phải mất nhiều tháng ròng để đàm phán tới lui và chứng minh với chính quyền thành phố cùng các ngân hàng liên quan thấy rằng thương vụ này sẽ thành công, và rằng mọi người sẽ được hưởng lợi từ dự án xây dựng khách sạn Grand Hyatt mà tôi đang có kế hoạch xây dựng để thay thế khách sạn Commodore cũ kỹ.

Cuối cùng thành phố đã đồng ý cho tôi một khoản cắt giảm thuế rất hào phóng. Khi tôi thông báo tin đó cho các ngân hàng, họ vẫn muốn trì hoãn việc cho vay vốn.

Sau đó, khi nhiều nhà làm công tác quy hoạch phát triển có tiếng ở New York nghe phong phanh về khoản cắt giảm thuế hậu hĩnh của tôi đã lên tiếng phản đối. Vì thế dự án của tôi đã bị trì hoãn hết lần này đến lần khác, và điều này thực sự là một thử thách đối với quyết tâm và ý chí của tôi. Thất bại trong tất cả những lần thương lượng với ngân hàng khiến tôi nảy sinh tư tưởng muốn bỏ cuộc. Tuy vậy, tôi đã không từ bỏ. Tôi vẫn tiếp tục cố gắng và cuối cùng đã hoàn thành được thương vụ đó. Và thực tế thương vụ đó là một thành công vẻ vang của tôi khi nó thực sự mang lại lợi ích cho cả thành phố, cho ngân hàng và cho bản thân tôi.

Trải nghiệm đó đã dạy tôi rằng phải biết chấp nhận khó khăn, thất bại, lần lượt giải quyết từng vấn đề một và không bao giờ từ bỏ cho đến khi công việc được hoàn thành. Bạn hãy điều khiển cuộc sống của mình theo hướng đó. Đừng sợ các sai lầm hay thất bại bởi chúng ta sẽ học được rất nhiều điều từ đó. Hãy học hỏi từ các sai lầm và sử dụng kiến thức để tạo nên những kỳ tích cho chính mình.

Khi lên đến đỉnh vinh quang, hãy biết đáp đền

Để giữ vững động lực của mình, hãy liên tục tạo ra cho bản thân những thử thách ngày càng lớn hơn. Bạn định làm gì khi đã lên đến đỉnh cao của thành công? Khi bạn đứng trên bục vinh quang thì đó chính là lúc bạn cần đền đáp lại xã hội. Hãy tham gia các hoạt động từ thiện, nuôi dạy con cái, truyền đạt kiến thức cho những người khác và góp sức xây dựng đất nước ngày một lớn mạnh. Tôi kiếm

được rất nhiều tiền, và tôi cũng dùng rất nhiều tiền để làm từ thiện.

Warren Buffett chính là một minh chứng lớn: nhà đầu tư tỷ phú Warren Buffett đã đóng góp hơn 30 tỷ đô-la trong phần vốn của mình vào quỹ từ thiện của Bill và Melinda Gates – một quỹ tập trung chủ yếu vào các vấn đề về sức khỏe toàn cầu như Liên minh GAVI, một tổ chức chuyên phân phát vắc-xin cho trẻ em ở những nước nghèo, và đầu tư cho giáo dục như chương trình học bổng United Negro College Fund's Gates Millennium. Buffett mong muốn tiền của mình phải được dùng để khắc phục những vấn đề phức tạp và các con của ông cũng hoàn toàn tán thành với ý kiến đó của cha.

Sẵn lòng truyền đạt kiến thức và hiểu biết của mình cho mọi người cũng là một điều rất quan trọng. Tôi tin rằng con người có thể tiếp thu nhanh hơn và hiệu quả hơn khi họ học bằng phương pháp thực hành trong thực tế công việc, và tôi rất sẵn lòng truyền đạt cho mọi người những kiến thức họ cần có để thành công. Tôi đã có nhiều bài diễn thuyết dài 2 tiếng về cùng một nội dung tại các cuộc hội thảo đầu tư của The Learning Annex, và tôi đã quyên góp phần lớn số tiền thù lao đó vào từ thiện.

Để giữ cho động lực luôn vững mạnh, bạn cần có những giá trị nội tại cũng như giá trị về tiền bạc, và bạn phải nhận ra lúc nào là thời điểm để bắt đầu đền đáp lại.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Tôi luôn tạo ra động lực trong những việc mình làm. Năm 1982, sau khi những câu chuyện về nỗ lực của The Learning Annex trong việc tung 10.000 đô-la từ tầng cao nhất của tòa nhà Empire State được đăng trên trang nhất của một tờ báo lớn, tôi đã dùng chính động lực có được từ may mắn bất ngờ ấy để đưa danh tiếng công ty phát triển xa hơn. Chúng tôi cũng đã dùng chính động lực của những người được mời đến diễn thuyết để dẫn hướng cho sự phát triển của The Learning Annex. Nguồn động lực lớn lao mà chúng tôi có được đến từ rất nhiều nhà diễn thuyết, bao gồm Tony Robbins, George Foreman, Robert Kiyosaki, Jim Cramer cùng nhiều người khác. Sự kết hợp của chúng tôi với Donald Trump đã để lại dấu ấn về The Learning Annex trong mọi người và đã mang lại cho chúng tôi nguồn động lực rất mạnh mẽ. Đó là sự phát triển hết sức ngoạn mục. Nếu bạn tìm được một đối tác luôn sẵn sàng chung lưng đấu cật với mình thì chắc chắn điều đó có thể giúp cho động lực của bạn trở nên mạnh mẽ hơn.

Nói về động lực, tôi nhớ tới một bộ phim gây sốt là The Secret đã làm mưa làm gió trên màn ảnh toàn thế giới và giành được sự quan tâm của hàng triệu người Mỹ hồi năm ngoái. Đến nay, cơn sốt về bộ phim này vẫn lan rộng trên khắp thế giới. Bộ phim được bàn luận trên hàng trăm diễn đàn và trang web. Hàng triệu người hâm mộ cuồng nhiệt đã đổ xô đi mua đĩa DVD The Secret với cuốn sách cùng tên, và rồi The Secret đã tiến thẳng tới vị trí dẫn đầu của mọi bảng xếp hạng uy tín nhất.

Tham gia bộ phim The Secret là những chuyên gia hàng đầu và sau bộ phim này họ còn xuất hiện trên nhiều chương trình truyền hình như Oprah Winfrey Show, The Ellen DeGeneres Show, Larry King Live và The Montel Williams Show. Tạp chí The Los Angeles Times cũng đã công nhận The Secret là một "hiện tượng văn hóa". Nói tóm lại, The Secret chỉ cho bạn biết cách vận dụng những động lực để đẩy bản thân tới thành công trong kinh doanh cũng như trong mọi lĩnh vực của cuộc sống.

Tôi luôn có niềm đam mê đối với việc hoàn thiện bản thân. Tôi nhận ra rằng bộ phim The Secret có một sức hút rất lớn đối với khán giả. Tôi bắt đầu mời những chuyên gia nổi tiếng đã xuất hiện trong đĩa DVD đó như Jack Canfield, James Ray, Loral Langemeier cùng Lisa Nichols tới tham gia diễn thuyết tại The Learning Annex. Đó thực sự là một thành công lớn, và tôi đã quyết định tận dụng hơn nữa động lực có được từ The Secret.

Hiện tại, The Learning Annex vừa hợp tác với Jack Canfield để sản xuất một PBS(*) đặc biệt về tất cả những gì liên quan đến The Secret. Dự án này sẽ hướng dẫn mọi người cách có được những gì mình muốn bằng việc suy nghĩ đơn thuần theo một chiều hướng cụ thể. Jack Canfield là một tác gia từng khiến độc giả phải kinh ngạc, một người thầy khai sáng và một doanh nhân hiểu biết sâu rộng, đồng thời còn là đồng tác giả của loạt sách mang tên Chicken Soup for the Soul, cuốn sách đã bán được hơn 100 triệu bản trên toàn thế giới. Ông đã đích thân dạy cho hàng triệu người công thức thành công độc nhất vô nhị của mình. Trong PBS đặc biệt của The Learning Annex, Jack còn chỉ khán giả cách kiếm được nhiều tiền hơn, cách định hướng tốt nhất về cuộc sống, gặp gỡ bạn tâm giao và nhiều điều thú vị khác chỉ bằng việc thay đổi cách suy nghĩ và tạo ra thực tế cho bản thân.

(*) PBS (Public Broadcasting Service, có nghĩa "Dịch vụ Truyền thông Công cộng") là mạng truyền thông công cộng phi lợi nhuận, có 349 đài truyền hình làm thành viên ở Hoa Kỳ, cũng có một số đài truyền hình cáp ở Canada.

Đây cũng là một phần trong kế hoạch của tôi để đưa The Learning Annex đạt mức doanh thu hàng tỷ đô-la. Tôi đã gặp các giám đốc truyền thông và những nhà sản xuất như Mark Burnett và Peter Guber để xây dựng kênh chương trình cho The Learning Annex. Khi nghĩ đến sự tự lực, mọi người sẽ nghĩ đến The Learning Annex. Mà đúng vậy, thực tế cho thấy, dù chỉ mới đưa vào hoạt động, nhưng chúng tôi đã trở thành một thương hiệu lớn mạnh hàng đầu.

Một khi bạn đã có động lực, hãy luôn giữ cho động lực ấy vững mạnh. Hãy theo đuổi một xu hướng kinh doanh đòi hỏi động lực thật lớn. Sau đó, bạn nên cộng tác với những người khác để đạt được những mục tiêu lớn lao hơn và hãy để động lực thúc đẩy dẫn bạn lên tới những đỉnh cao tiếp nối của thành công.

Mỗi ngày sẽ có một cơ hội mới để bạn có thể tự hoàn thiện bản thân, lớn mạnh và tiến lên một cấp độ mới.

Bằng động lực của bản thân, hãy đoạt lấy những gì mà bạn đam mê. Hãy làm việc hết mình và những thành công đầy ngạc nhiên, thú vị sẽ đến với bạn.

Để đạt được thành công rực rỡ trong bất kỳ lĩnh vực nào bạn cũng cần phải tạo dựng động lực cho bản thân. Động lực là tất cả những gì liên quan đến năng lượng và việc lựa chọn đúng thời điểm. Khi khởi sự bất kỳ điều gì, đương nhiên bạn chưa hề có động lực. Lúc ấy mọi thứ còn vô cùng khó khăn và không ai chú ý tới bạn. Bạn dường như không thể đi đến đâu, nhưng nếu bạn vẫn kiên trì và tiếp tục làm việc để hướng tới những mục tiêu của mình, sớm muộn bạn cũng sẽ là một trong số những con người và sự kiện được chú ý. Khi bạn có những mối quan hệ, có được sự tín nhiệm và đạt được một thành công nào đó thì mọi thứ sẽ trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Tại sao lại như vậy? Đơn giản vì bạn có động lực thúc đẩy, nhưng đừng coi đó như một điều sẵn có mà hãy cố gắng gây dựng và vun đắp. Nếu bạn mất đi động lực thúc đẩy, tất cả thành công của bạn sẽ chấm dứt và mọi thứ sẽ trở nên khó khăn hơn nhiều. Làm bất cứ công việc gì khi đã mất động lực thúc đẩy đều vô cùng nguy hiểm. Khi mất động lực, xem như thời cơ của bạn đã hết. Vì vậy, hãy chú ý đừng bao giờ để mất đi động lực của mình.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Khi bắt đầu làm việc gì mới, bạn không hề có động lực.

◆ Bạn đang tạo dựng động lực cho bản thân qua mỗi hành động bạn làm cũng như từng nhiệm vụ bạn hoàn thành.

◆ Khi động lực của bạn đạt đến lượng tới hạn, mọi người đều cảnh giác đề phòng bạn và sẽ đưa bạn vào tầm ngắm của họ.

◆ Mọi người đều muốn trở thành một phần của động lực thúc đẩy khi nhìn thấy nó.

◆ Để có động lực, hãy tập trung vào một mục tiêu cụ thể với niềm đam mê và tất cả sức mạnh của mình.

◆ Kiến thức chuyên môn sẽ giúp bạn tạo dựng động lực thật vững chắc.

◆ Một người thầy thông thái nhiều trải nghiệm sẽ giúp bạn tạo dựng động lực.

◆ Để nuôi dưỡng nguồn động lực, hãy không ngừng thử thách bản thân.

◆ Hãy nhớ phải tiến lên; nếu bạn dừng lại, động lực của bạn cũng sẽ dừng lại.

◆ Hãy sử dụng những sự việc bất lợi và những thử thách đặc biệt to lớn để khiến bạn mạnh mẽ hơn.

◆ Đừng bao giờ chối bỏ bản thân.

◆ Khi bạn lên đến đỉnh cao của thành công, hãy giữ động lực tiếp tục vững mạnh bằng cách đền đáp lại cho xã hội.

8

ĐỪNG BAO GIỜ LƠ LÀ MỤC TIÊU

Năm 1990 là thời điểm tôi gặp khó khăn nhất. Tôi đã tin vào những gì được viết về mình trong một bài báo đăng trên Business Week: "Tất cả mọi thứ ông ấy chạm vào đều biến thành vàng". Tôi đã từng nói: "Họ nói đúng. Mình thật là tuyệt vời". Và đó thực sự là một sai lầm lớn bởi vì khi nghĩ rằng mình sẽ không bao giờ thất bại, bạn sẽ tự cho mình cái quyền không cần làm việc mà vẫn có thể kiếm tiền và thành công một cách dễ dàng.

Thực tế cuộc sống không hề dễ dàng. Sau bài báo đó, tôi đã không còn tập trung và chú tâm làm việc như trước. Vì vậy tôi đã không có sự phòng bị khi thị trường sụp đổ. Nhiều lần trước đó, ngay cả khi thị trường khủng hoảng, tôi vẫn luôn thành công trong công việc của mình, thế nên tôi tự tin như một chiến binh luôn luôn cầm chắc phần thắng trong tất cả các trận đấu. Sau một thời gian, người chiến binh trong tôi đã bắt đầu coi nhẹ những trận đấu, anh ta không còn tập trung và luyện tập chăm chỉ như trước bởi anh ta luôn tin rằng mình sẽ luôn chiến thắng. Thế nên anh ta không bao giờ ngờ được những thất bại ê chề đang chờ đâu đó ở phía trước.

Những năm 1990, rất nhiều người dù đang kinh doanh tốt cũng bị phá sản. Còn tôi, tuy chưa đến mức phải phá sản nhưng thực sự đã phải trải qua thời kỳ vô cùng đen tối khi công ty của tôi nợ tới hàng tỷ đô-la còn các khoản vay ngày càng nhiều lên gấp bội. Cá nhân tôi cũng nợ tới 900 triệu đô-la. Có hôm đang đi dạo phố, tôi đã nói với vợ: "Gã ăn mày ở đằng kia còn giàu hơn cả anh". Vợ tôi ngạc nhiên

hỏi: “Ý anh là sao?”. Tôi trả lời: “Bởi lẽ anh đang mắc nợ 900 triệu đô-la, còn anh ta ít ra vẫn có tiền trong túi”.

Thời gian đó tôi thường tự nhủ: “Lạy Chúa! Mình đang trong tình cảnh vô cùng tồi tệ. Mình đang tuột dốc thảm hại”. Và đó chính là một cột mốc quan trọng. Kể từ khi tốt nghiệp trường Đại học Wharton năm 1968, tôi tự thấy mình đã làm rất tốt mọi việc. Trong suốt 21 năm qua, tôi vẫn luôn cố làm được những điều thật phi thường, thế nên tôi đã tự cho mình cái quyền được nghỉ ngơi. Tôi thực sự cảm thấy mình có quyền được lơ là công việc sau 21 năm cống hiến miệt mài.

Tuy nhiên thực tế cuộc sống đã dạy cho tôi một bài học quan trọng: Tôi không thể có nhiều thứ cùng một lúc. Nếu tôi muốn là một Donald Trump tài ba và tuyệt vời, người có thể biến mọi thứ mình chạm vào thành vàng thì tôi cần phải tập trung vào công việc. Không còn cách nào khác. Vì vậy tôi đã quyết định sẽ dồn sức vào công việc để mãi mãi là một Trump thành công như trước đây. Năm 1991, cả thế giới rơi vào tình trạng suy thoái nặng nề. Thị trường bất động sản lâm vào tình cảnh tồi tệ tới mức nếu có một khách hàng bước chân vào một tòa nhà để ngó quanh thì điều đó cũng được xem là một dấu hiệu cho thấy thị trường nhà đất đang chuyển mình. Thời gian đó, ai làm kinh doanh cũng từng nói câu cửa miệng: “Ráng sống sót đến năm 95”. Và chính câu nói này đã giúp tôi tập trung cũng như tự cổ vũ cho chính mình phải vượt qua thời kỳ đó dù mọi việc thực sự đang rất ngổn ngang và tồi tệ. Tôi bắt đầu gạt bỏ hết những suy nghĩ tiêu cực để tiếp tục làm việc. Ngày nay, công ty của tôi đã phát triển hơn trước rất nhiều và đang hoạt động hiệu quả hơn bao giờ hết.

Một lần, có người đã hỏi tôi rằng: “Ông đã cảm thấy thế nào khi mắc nợ đến hàng tỷ đô-la như vậy?”. Tôi trả lời: “Tâm trạng tôi khi đó cũng giống như lúc này”. Thực ra tinh thần tôi lúc đó rất lạc quan. Tôi đã bắt đầu đàm phán các thương vụ mới mặc dù khi đấy tôi không còn vị thế như trước; và điều đó khiến tôi cảm thấy thích thú. Hầu hết các bạn của tôi hoạt động trong lĩnh vực bất động sản đều tỏ ra chán nản và đã cho dừng công việc lại. Họ đã không thể suy nghĩ được gì trong bối cảnh rối ren đó và đã đánh mất sự tự tin vốn có của mình. Tất cả đều đầu hàng hoàn cảnh. Hãy ghi nhớ điều này, bất cứ khi nào rơi vào hoàn cảnh khó khăn, bạn hãy luôn tập trung vào những điều làm cho bạn cảm thấy tốt hơn. Hãy chắc chắn bạn sẽ giải quyết được khó khăn mình phải đương đầu nhưng đừng để điều đó làm bạn thoái chí hoặc sao nhãng việc theo đuổi những mục tiêu chính của mình. Hãy nhận thức rõ rằng đó chỉ là một khoảng thời gian nhất định và nó sẽ qua đi. Hãy giữ vững tầm nhìn hướng tới

những thời điểm tươi sáng hơn trong tương lai, và thời điểm ấy chắc chắn sẽ tới nếu bạn tập trung hết sức vào công việc của mình. Mọi việc luôn được xoay vần chứ không thể cứ trượt dốc mãi. Tôi đã chứng kiến điều này rất nhiều lần, và đó chính là lý do tại sao tôi có thể mua được tài sản của Penn Central vào năm 1973 khi tình hình ở New York đang rất xấu. Rồi cũng theo cách đó mà tôi đã mua mảnh đất số 40 Phố Wall khi nhìn thấy trước giá trị tương lai của nó; mảnh đất đã bị tất cả những người sừng sỏ trong lĩnh vực bất động sản lúc bấy giờ bỏ qua. Nhưng trên hết, nhờ suy nghĩ lạc quan mà tôi đã có thể quay về từ bờ vực của sự thất bại.

Tất nhiên, tôi cũng đã phải trải qua vài đêm mất ngủ, nhưng không tới mức tồi tệ như nhiều người khác. Tôi vẫn cố gắng đảm bảo sinh hoạt thường ngày của mình bởi tôi xem đó như một cách để cân bằng cuộc sống vào thời điểm khó khăn nhất. Tôi đã làm được những việc phải làm. Những năm 1980 tôi từng là một anh chàng hăng hái nhất, song thời gian này tôi đã phải sống trong một thời kỳ thật khủng khiếp. Mọi thứ khiến tôi đang từ một người vô cùng giỏi giang bỗng chốc thành một gã khù khờ chỉ qua một đêm. Đó quả là một đòn khá mạnh, nhưng tôi nhận ra rằng mình không phải là gã khờ như những gì giới truyền thông đang dựng nên. Tôi vẫn chính là tôi với những tố chất để tạo nên thành công. Và tôi chưa bao giờ quên điều đó.

Sự thật là tôi cũng bị lao đao giống như nhiều người khác khi thị trường suy thoái. Giai đoạn đó, chính phủ đã thay đổi luật thuế về đất đai, nhà cửa và áp dụng những thay đổi đó cho cả những tòa nhà được mua từ nhiều năm trước. Xét thực tế thì những thay đổi đó không công bằng. Nhiều nhà đầu tư lúc bấy giờ đã bị phá sản chính bởi việc áp dụng các thay đổi đó của luật thuế. Còn tôi không đổ lỗi cho ai hết. Đáng ra tôi phải thấy trước được điều này. Sự sụp đổ thị trường chẳng qua chỉ là lần tuột dốc khác của thị trường, và cả đời mình, tôi vẫn thường kiếm được nhiều tiền chính trong những lúc thị trường tuột dốc như vậy. Lỗi là ở tôi, vì tôi đã không tập trung vào công việc như trước. Từ sai lầm này, tôi đã rút ra bài học cho bản thân. Vì vậy, tôi đã giữ trong mình một niềm tin sắt đá rằng không một giám đốc ngân hàng, luật sư hay phóng viên nào có thể đánh bại được tôi. Tôi trở nên tập trung cao độ. Tôi trở lại với công việc và chưa bao giờ làm việc hăng say như vậy. Đến giờ, tôi vẫn duy trì được cường độ làm việc cùng niềm say mê đối với công việc của mình.

Một điều bạn nên nhớ, đó là người bạn đời có ảnh hưởng quan trọng

đến khả năng tập trung của bạn cho công việc. Một ví dụ điển hình là trường hợp của Andre Agassi, một vận động viên quần vợt tài năng nổi tiếng với những cú đánh bóng mạnh mẽ cùng lối chơi tấn công. Cha của Andre, ông Mike - một cựu võ sĩ quyền Anh, đã bắt đầu huấn luyện cho Andre ngay từ khi cậu có đủ sức cầm vợt. Ngay khi Andre mới chỉ là một chú nhóc còn ăn bột thì ông Mike đã cho con chơi với những chiếc muôi gỗ và mấy quả bóng. Tới khi Andre bắt đầu chơi tennis, cậu đã phải tập đánh 5.000 quả bóng mỗi ngày. Khi Andre tròn năm tuổi cũng là lúc cậu có khả năng luyện tập cùng các tay vợt nhà nghề như Jimmy Connors và Roscoe Tanner. Năm 1986, Andre chính thức trở thành vận động viên chuyên nghiệp và đã giành danh hiệu vô địch đơn nam đầu tiên vào năm 1987. Tháng Tư năm 1995, Agassi là cây vợt đứng đầu trong bảng xếp hạng thế giới và liên tục giữ vị trí đó trong 30 tuần tiếp theo.

Năm 1997, Andre kết hôn với Brooke Shields, người phụ nữ tôi nghĩ là khá lập dị. Vì cuộc hôn nhân đó mà sự nghiệp quần vợt của Andre trở nên sa sút. Andre đã đánh mất sự tập trung vào quần vợt do bị rối trí bởi những lời gièm pha của giới truyền thông xoay quanh đám cưới đình đám với Brooke. Andre đã chơi 24 trận nhưng không giành được chức vô địch nào và vị trí của anh trong bảng xếp hạng thế giới đã tụt xuống con số không ngờ: 141. Dường như Andre chỉ còn là một cái tên của những gì thuộc về quá khứ và sự nghiệp của anh cũng tiêu tan. Còn nhớ hồi đó tôi có tới xem một trong các trận đấu của Andre. Trận đó cô vợ của anh cũng đến xem, và trận đó Andre đã để thua. Nhưng điều bất ngờ nhất là cô ta đã bỏ về trước khi trận đấu kết thúc. Tôi tự hỏi: “Cái quái gì đang xảy ra vậy?”. Tôi đã nghĩ là cô ta chỉ đi đâu đó rồi sẽ quay lại, nhưng không, cô ta ra về bỏ lại Andre với trận thua thảm hại.

Sau này tôi mới biết Andre và Brooke thực sự đã không dành nhiều thời gian ở bên nhau. Brooke thường ở Los Angeles trong khi Andre lại sống tại Las Vegas. Có nhiều tin đồn cho rằng Brooke muốn bắt đầu cuộc sống gia đình và đã thúc ép Andre quay về để thực hiện dự định này ngay trong chính mùa giải, nhưng anh đã không đồng ý. Và thế là Andre lại tiếp tục cống hiến hết mình cho tennis. Anh bắt đầu một chương trình luyện tập vô cùng khắt khe và nghiêm túc. Năm chức vô địch liên tiếp đã giúp đẩy thứ hạng của Andre lên vượt bậc, từ 141 lên vị trí thứ 6 chỉ trong vòng một năm. Andre cũng đã ly hôn Brooke Shields và bắt đầu hẹn hò với Steffi Graf vào năm 1999, người luôn ủng hộ cho sự nghiệp của anh. Chỉ sau một thời gian ngắn, Andre đã mang về chức vô địch giải Pháp mở rộng – chiến thắng đã đưa Agassi trở thành tay vợt nam thứ năm trong lịch sử quần vợt thế

giới giành trọn cả bốn chức vô địch của giải Grand Slam. Không lâu sau, anh kết hôn với Steffi Graf và lại trở thành tay vợt số một thế giới. Steffi mới chính là người phụ nữ thích hợp cho người đàn ông này.

Hay như trường hợp của một nhân viên cũ của tôi, Carolyn Kepcher. Khi Carolyn đánh mất sự tập trung vào công việc, tôi đã quyết định sa thải cô ấy, nhưng vụ này không giống bất cứ một vụ sa thải nào khác mà tôi đã làm. Thực tế là tôi thấy quý Carolyn. Cô ta đã làm việc cho tôi được 11 năm và khi đó đang quản lý câu lạc bộ golf Trump National của tôi ở Briarcliff Manor, New York rất tốt. Sau khi tôi bắt đầu đưa Carolyn vào chương trình

The Apprentice, niềm đam mê ánh hào quang của sự nổi tiếng đã dần ảnh hưởng tới công việc của cô ta. Carolyn làm việc không được tốt như trước cũng như không tương xứng với năng lực của cô ta vào thời điểm đó. Sau khi chương trình thành công, Carolyn tỏ ra khó gần hơn. Hào quang của sự nổi tiếng đã làm cô ta mờ mắt. Tôi nghĩ thật ra chuyện này cũng không có gì bất thường, bởi đó là bản chất tự nhiên của con người. Đây không phải lần đầu tiên xảy ra một việc như vậy và cũng chưa phải là lần cuối. Nhiệm vụ của Carolyn là quản lý sân golf và bán thẻ hội viên cho những người tới chơi, nhưng cô ta đã không làm tốt việc đó. Cô ta đã trở thành một con người khó tính. Cô ta nghỉ làm để đi diễn thuyết và làm công việc chứng thực sản phẩm – điều đó tốt cho cô ta nhưng không tốt cho công việc chung giữa tôi và cô ta chút nào.

Trước tình hình này, tôi biết mình cần phải làm điều gì đó. Tôi phải tìm một người khác quản lý câu lạc bộ của tôi. Tôi cũng suy nghĩ nghiêm túc về việc sa thải Carolyn ra khỏi chương trình truyền hình trong đợt phát sóng cuối cùng của cô ấy trên The Apprentice. Tuy nhiên, việc đó sẽ rất khó khăn. Vì vậy nhiệm vụ của tôi là phải tìm được một người có trách nhiệm sẽ cống hiến toàn bộ thời gian và tâm huyết cho câu lạc bộ một khi Carolyn đã quá lơ là công việc.

Thế đấy. Carolyn đã mất việc vì đánh mất sự tập trung vào công việc! Hiện tại, câu lạc bộ của tôi, Trump National, đã có người quản lý mới và công việc đang tiến triển thuận lợi.

Năm 2006, Ohio State trở thành đội bóng số một của các trường đại học trong nước và trở thành con cưng của giới truyền thông. Ohio State được ca tụng là đội bóng "không thể bị ngáng đường", "không

ai có thể đánh bại được họ" hay "là đội bóng tuyệt vời nhất trong các đội bóng". Khi được thông báo về trận đấu giữa đội Ohio State với đội Florida trên sân bóng BCS, mọi người đều cho rằng đội Florida "sẽ thất bại thảm hại", "sẽ không có cơ hội ghi bàn nào" và thậm chí "không xứng tầm thi đấu trên cùng sân cỏ với đội Ohio State".

Thực tế là hai đội bóng đều chơi khá tốt, nhưng giữa họ có một khác biệt lớn: đội Ohio State luôn tin vào những lời nói của giới truyền thông, còn đội Florida thì không. Đội Ohio State tin chắc rằng họ là đội mạnh hơn. Họ tin rằng mình làm chủ được trận đấu này và đó sẽ là một chiến thắng huy hoàng đối với họ. Trong tâm trí mỗi thành viên của đội, họ đều nghĩ rằng mình đã cầm chắc chiến thắng. Và chính vì nghĩ rằng mình là đội bóng vô địch quốc gia nên họ đã đánh mất sự tập trung cao độ, hay nói cách khác là cực kỳ chủ quan khi thi đấu.

Trái lại, đội Florida không mấy để tâm vào sự cường điệu hay thổi phồng của giới báo chí. Họ tôn trọng đội bóng Ohio State và hiểu rằng họ sắp bước vào trận đấu của đời mình. Thế nên đội Florida đã chuẩn bị sẵn sàng cho trận đấu đó. Họ sống vì trận đấu và luyện tập không ngừng nghỉ với một quyết tâm cao độ là đánh bại đội Ohio State để giành chức vô địch quốc gia. Và họ đã làm được. Đội Florida bước vào trận đấu, nhanh chóng làm chủ thế trận và không ngừng tấn công khiến đội Ohio State không thể theo kịp. Mọi người hoàn toàn bất ngờ trước sự kiện Florida đánh bại Ohio State trong một chiến thắng ngoạn mục và tuyệt vời như vậy.

Nếu bạn muốn giành và giữ được thành công, bạn phải học cách giữ vững sự tập trung vào công việc. Nam diễn viên hài Tim Allen hiện là một người rất thành công trong sự nghiệp. Tuy nhiên vài thập kỷ trước, Tim Allen không có gì xuất sắc trong nghiệp diễn của mình. Allen từng gặp chuyện không hay liên quan đến việc lạm dụng chất gây nghiện và thậm chí đã phải ngồi tù. Nhưng hiện nay, anh ấy đang sở hữu một hãng phim, tự chọn kịch bản phim cho mình và là một ngôi sao lớn. Vì vậy mà hệ thống làm việc của anh ấy còn hơn cả một học thuyết. Và ít nhất đối với bản thân Allen thì hệ thống đó cũng đang hoạt động rất hiệu quả.

Allen nói rằng anh thường lập ra ba bản danh sách để duy trì sự tập trung của mình: Danh sách thứ nhất là những mục tiêu lớn nhất mà anh ấy muốn đạt được trong đời; danh sách thứ hai là những điều anh ấy cần phải làm trong năm nay để dần đạt được những mục tiêu lớn đó; và danh sách cuối cùng giúp anh ấy giữ vững sự tập trung vào những điều anh ấy cần làm trong ngày nhằm tiến tới những mục tiêu trong đời của mình. Nghe rất đơn giản, nhưng bạn cần biết rằng

bí quyết để khiến hệ thống công việc này hoạt động chính là tính kỷ luật. Những người giành thắng lợi cuối cùng chính là những người luôn đề ra và không bao giờ từ bỏ các quy tắc làm việc hàng ngày trong cuộc sống của họ.

Huyền thoại vô địch cờ vua thế giới Bobby Fischer là người vô cùng say mê các chiến thuật đánh cờ. Khi được hỏi về kỹ thuật đánh cờ của mình, Fischer đã trả lời rằng: “Tôi không tin vào tâm lý học. Tôi chỉ tin vào những nước cờ hay”. Fischer cũng kiêu hãnh nói rằng ông dành đến 98% năng lượng tư duy cho cờ vua, trong khi những người khác chỉ dành được 2%. Điều đó chính là lời giải thích cho thành công của Bobby và ông thực sự thích thú với thách thức phải tập trung năng lượng tư duy cho cờ vua.

Bất cứ người thành đạt nào cũng đều phải đương đầu với khó khăn. Tôi biết có những người luôn coi khó khăn như một trò chơi phải giành chiến thắng, và thế là họ luyện thói quen tập trung cao độ để chiến thắng trong trò chơi đó. Ngược lại, tôi cũng biết có những người lại coi khó khăn như một gánh nặng và họ đã bại trận trước cả khi họ bắt đầu. Một số người lại luôn mang trong mình quá nhiều suy nghĩ không đâu và chính những suy nghĩ như vậy đã phá hỏng sự tập trung của họ. Vì vậy hãy từ bỏ những suy nghĩ vẩn vơ kiểu đó bởi chúng chỉ cản đường và làm chậm lại những bước tiến của bạn.

Khi thực hiện đợt phát sóng đầu tiên của The Apprentice, truyền hình là lĩnh vực hết sức mới mẻ đối với tôi. Những kiến thức của tôi về truyền hình như việc các chương trình truyền hình thực hiện như thế nào, mạng lưới kênh truyền hình hoạt động ra sao hay làm sao xác định được tỷ lệ người xem thực sự rất ít ỏi. Tôi không có được những kinh nghiệm liên quan đến truyền hình như nhiều người nổi tiếng trên truyền hình vẫn có. Tuy nhiên, tôi không thấy lo lắng về việc tôi chỉ là một kẻ “vô danh tiểu tốt” trên truyền hình, cũng không mấy bận tâm đến việc trước giờ chưa có chương trình nào kiểu này thành công. Tôi cũng không lo nghĩ về tỷ lệ người xem hay các hãng tài trợ chương trình. Thậm chí tôi còn không để ý đến chuyện trên thực tế, đến 95% các chương trình mới phát sóng đều thất bại. Hóa ra, sự thiếu kinh nghiệm của tôi lại là một điều tốt bởi tôi cảm thấy tâm lý thật thoải mái và không lo lắng quá nhiều. Tôi chỉ đơn giản tập trung hết mình vào những gì tôi đang làm lúc bấy giờ và nếu khó khăn có xuất hiện thì tôi sẽ đương đầu và giải quyết chúng.

Rất nhiều người thường suy nghĩ quá nhiều về hoàn cảnh hiện tại mà không dành tâm trí vào những việc nên làm. Họ vướng quá sâu vào những vấn đề ở hiện tại tới mức không còn khả năng tìm ra giải pháp ổn thỏa. Chẳng hạn, nếu bạn gặp rắc rối với một nhân viên khó

tính và chỉ lo chăm chăm quan sát xem nhân viên đó có những hành động hay thái độ khiến bạn khó chịu ra sao thì bạn sẽ đánh mất sự tập trung vào mục đích chính của mình.

Đừng để mình bị vướng vào những chuyện không đâu. Hãy chấp nhận đối mặt với khó khăn, rồi sau đó chuyển ngay sự tập trung vào các giải pháp phù hợp.

Trước tiên, bạn hãy suy nghĩ về những mặt tích cực của hoàn cảnh hiện tại. Sau đó, hãy hình dung đến viễn cảnh tốt đẹp hơn trong tương lai và những giải pháp có thể đem lại kết quả tốt hơn so với hiện tại. Hãy viết tất cả những ý tưởng đó ra giấy nhưng đừng vội đánh giá. Đừng cố tìm hiểu lý do tại sao những ý tưởng của bạn không thể thực hiện được. Sau đó, hãy lựa chọn và làm theo những ý tưởng hay nhất. Những hành động có tính xây dựng của bạn sẽ từng bước dẫn lối cho bạn tìm ra một giải pháp thích hợp nhất. Đây chính là cách Trump sử dụng sự tập trung để giải quyết các rắc rối.

Đừng suy nghĩ về khó khăn theo những câu chất vấn kiểu "Chuyện đó đã diễn ra thế nào?"; "Tại sao chuyện này lại xảy ra?"; "Chuyện này quá khó", "Không thể giải quyết nổi chuyện này" hay "Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không giải quyết được chuyện này?". Thay vào đó, hãy chấp nhận sự thật rằng bạn đang gặp khó khăn và một thử thách lớn đang cần bạn hóa giải. Hãy chấp nhận thử thách và tin rằng bạn có đủ những tố chất cần thiết để vượt qua thử thách đó. Sau đó hãy tìm kiếm giải pháp. Hãy tìm hiểu thật kỹ những giải pháp bạn thấy khả quan. Thu thập thêm kiến thức và hỏi ý kiến các chuyên gia để có được lời khuyên sáng suốt cùng những thấu hiểu sâu sắc hơn về sự việc. Tiếp đó, hãy lên kế hoạch thực hiện và bắt đầu công việc bằng cách thử nghiệm các giải pháp khả thi nhất. Nếu một ý tưởng nào đó thất bại, hãy lần lượt thử tiếp những ý tưởng khác cho tới khi thành công.

Trong thực tế, đúng là có một số người được sinh ra để thành công. Họ sở hữu một số tài năng đặc biệt khiến họ dễ dàng đạt được thành công. Đó chính là những nhạc sĩ thiên tài, những vận động viên có năng khiếu thiên bẩm hay những doanh nhân tài năng tuyệt vời. Tuy nhiên, phần đông những người thành đạt trong cuộc sống không may mắn như vậy. Họ đã phải làm việc cật lực để có được thành công như mong đợi. Họ đặt ra các mục tiêu cho mình và luôn tập trung vào những mục tiêu đó cho tới khi đạt được chúng.

Sự tập trung và tính kỷ luật là những thói quen, những kỹ năng mà mọi người đều có thể học được. Khi còn nhỏ, tôi là đứa trẻ vô kỷ luật bậc nhất. Cha mẹ tôi không thể quản lý nổi tôi, vì thế họ đã gửi tôi tới một trường học quân đội khi tôi còn rất trẻ. Tôi đã học được tính kỷ luật chính tại ngôi trường đó. Và nếu không nhờ có sự rèn luyện ấy, có lẽ tôi sẽ không bao giờ trở thành tôi như ngày hôm nay.

Sự lo lắng, sợ hãi và thiếu quyết đoán luôn phá hỏng khả năng tập trung của bạn. Để chịu trách nhiệm về cuộc đời mình, bạn phải chế ngự được nỗi sợ hãi, đơn giản bằng cách hãy sớm gạt bỏ mọi suy nghĩ tiêu cực trước khi bị chúng ảnh hưởng. Hãy chấm dứt ngay cuộc đối thoại nội tâm giằng co không có hồi kết trong bạn trước khi nó bắt đầu, bởi đó chính là kẻ thù lớn nhất mà bạn phải đối mặt.

Mỗi khi có người cố tìm cách làm cho tôi rối trí hay đe dọa tôi bằng những lời nói kiểu như: "Điều gì sẽ đến nếu tình hình thị trường xấu đi?" hoặc "Điều gì sẽ đến nếu các ngân hàng yêu cầu ngài phải thanh toán các khoản nợ?" hay "Sẽ thế nào nếu mọi việc trở nên xấu hơn?" thì tôi chỉ đáp lại rằng: "Tôi không muốn nghĩ tới chuyện đó". Địa ngục tồi tệ nhất mà bạn sẽ phải đối mặt chính là cái địa ngục do trí tưởng tượng của bạn tạo ra. Nó còn tồi tệ hơn nhiều so với cái địa ngục mà người khác tạo ra cho bạn. Thế nên, thay vì chìm đắm trong những nghĩ suy tiêu cực, hãy nghĩ về những điều bạn đang mong muốn. Hãy nghĩ về tất cả những gì tốt đẹp mà bạn sẽ thực hiện trong cuộc đời. Hãy luôn giữ vững tập trung vào mục đích của bạn và đừng bao giờ từ bỏ. Ngoài ra, bạn cũng nên biết rằng chính những giai đoạn khó khăn sẽ mang đến cho bạn những cơ hội tuyệt vời.

Để tập trung được không phải là một vấn đề đơn giản. Tập trung không có nghĩa là bạn thu hẹp suy nghĩ của mình và trở nên cứng nhắc. Làm như vậy là bạn đã hiểu sai khái niệm về sự tập trung. Vừa mới đây, tôi có tham dự lễ trao giải Emmy(*) tại Los Angeles do chương trình The Apprentice chính thức được đề cử là Chương trình Truyền hình Thực tế hay nhất. Và trong bộ đồ quần yếm, đầu đội mũ rơm, tay cầm một cái xiên cỏ, tôi đã được mời lên song ca cùng Megan Mullally(**) trên nền nhạc bài Green Acres.

(*) Chương trình giải thưởng phim truyền hình, chủ yếu về thể loại giải trí, được xem là giải thưởng cao quý nhất của công nghiệp truyền hình và thường được xem là giải Oscar của thể loại truyền hình.

(**) Megan Mullally (sinh ngày 12/11/1958 tại Los Angeles, California, Hoa Kỳ): Ca sĩ người Mỹ đã từng nhận giải Emmy.

Điều này thực sự không làm tôi bận tâm. Tôi không phải là Tony Bennett, Frank Sinatra hay Elton John. Lúc đó, tôi chỉ tập trung vào việc mang lại thành công cho The Apprentice, trên cương vị tôi vừa là một ngôi sao kiêm nhà đồng sản xuất của chương trình. Tôi đã có thể dễ dàng từ chối yêu cầu đó bởi tôi không phải là ca sĩ. Nhưng tôi vẫn nhận lời mời và kết quả là tôi đã đánh bại năm ngôi sao lớn, bao gồm cả ngôi sao điện ảnh William Shatner để giành chiến thắng với giải thưởng tài năng trong đêm trao giải đó. Nếu tôi không linh hoạt, có lẽ tôi sẽ không có được trải nghiệm tuyệt vời này.

Tôi lấy làm tự hào về việc mình trở nên bướng bỉnh, không nhượng bộ và luôn cứng rắn, bởi vì theo tôi, đó là những phẩm chất quan trọng cần có ở những người thành đạt. Tuy nhiên, đôi khi bạn cũng cần bớt cứng nhắc và thư giãn một chút mặc dù bạn vẫn phải tập trung vào những mục đích chính của mình. Đừng nhầm lẫn giữa việc tập trung chú ý với sự cứng nhắc và thiếu linh hoạt. Bạn cần phải thật linh hoạt. Và nếu muốn giành chiến thắng tại những trận chiến cả trong công việc lẫn cuộc sống, bạn còn cần phải có khả năng thích nghi theo sự biến đổi liên tục của hoàn cảnh. Việc trở nên quá cứng nhắc trong suy nghĩ và thói quen sẽ không giúp bạn tới được thành công bởi chấp nhận một khuôn mẫu cố định sẽ hạn chế khả năng sáng tạo của bạn.

Bạn có thể thành công bằng nhiều con đường. Song những con đường đó không phải lúc nào cũng thẳng tiến tới thành công. Thế giới luôn chứa đựng những biến động và đổi thay kinh ngạc. Trên con đường tới thành công của mình, bạn sẽ gặp rất nhiều lối đi tắt, ngả rẽ và khúc quanh. Đó là những cột mốc thú vị và hoàn toàn bất ngờ. Không ai biết trước được con đường nào sẽ dẫn mình đến đâu. Việc cố gắng thu hẹp hành trình đó hay tìm hiểu những điều còn ẩn phía trước chỉ làm hạn chế sự phát triển của chính bạn mà thôi. Cũng giống như một vận động viên lướt sóng, bạn phải học cách lướt đi trên những con sóng.

Hãy cứ làm những công việc thường ngày, nhưng cũng hãy luôn linh hoạt đón nhận những bất ngờ thú vị và sẵn sàng đổi hướng tức thì bất cứ khi nào may mắn hay cơ hội xuất hiện. Khi Mark Burnett tìm gặp tôi với ý tưởng về chương trình The Apprentice, tôi đã có thể khước từ hay thậm chí không nghe những gì anh ấy trình bày bởi tôi thực sự rất bận. Khi đó, Burnett đã mang tới một chủ đề mà tôi thực sự không quan tâm bởi trước đó tôi cũng được mời tham gia một số chương trình truyền hình và tôi đều gạt chúng sang một bên. Nhưng sau khi lắng nghe anh ấy trình bày, tôi nhận thấy ý tưởng đó thật khác biệt và tôi thực sự thích nó. Dĩ nhiên, sau này bản thân tôi cảm

thấy rất hài lòng vì mình đã đủ linh hoạt để lắng nghe ý tưởng của anh ấy.

Trở lại đầu những năm 1980, khi tôi tiến hành xây dựng trung tâm tháp Trump nổi tiếng hiện nay, tôi đã muốn đặt tên là tháp Tiffany bởi tòa tháp nằm liền kề với cửa hàng Tiffany ở Đại lộ thứ 5. Một người bạn đã hỏi tôi tại sao tôi lại định đặt tên cho tòa nhà của mình theo tên một cửa hàng trang sức nổi tiếng trong khi thực tế đấy là tòa nhà của tôi. Đó quả thật là một ý kiến tuyệt vời nên tôi đã đổi tên tòa nhà thành như hiện nay. Tháp Trump giờ đây là một trong những điểm đến quan trọng nhất đối với du khách khi tới thành phố New York. Vì vậy sẽ rất hữu ích nếu bạn biết lắng nghe ý kiến của người khác và sẵn lòng thay đổi suy nghĩ của bạn theo những ý tưởng tốt hơn.

Cuộc sống cũng như thế giới này luôn chứa đựng những điều không thể đoán trước được. Hãy tập trung vào thế giới đang mở ra trước mắt, và bạn sẽ nắm bắt được những gì đang xảy ra quanh mình. Đừng giới hạn khả năng của bản thân! Hãy nhìn nhận rằng mục tiêu không phải là những khuôn mẫu cố định, hãy hành động sao cho hợp lý và tính linh hoạt sẽ giúp bạn thành công.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Hãy luôn giữ vững sự tập trung và đừng bao giờ bỏ cuộc. Vào năm 1985, tờ USA Today đã cho ra đời hàng nghìn hộp bán báo tự động trên khắp đường phố ở năm khu của thành phố New York và New Jersey để mọi người đều có thể có báo đọc mỗi ngày. Cho dù không có quy định nào phản đối chuyện này, nhưng Thị trưởng Koch đã tuyên bố: “Phải dẹp hết mấy cái hộp đó!”. Gannett, tổng biên tập của tờ USA Today đã gửi đơn kiện tới chính quyền thành phố để xin giữ lại những hộp bán báo đó và họ đã thắng kiện. Tòa đã tuyên bố Gannett có thể giữ lại toàn bộ các hộp bán báo với mức phí 1 đô-la.

Tôi cũng đã muốn sản xuất các hộp máy tương tự như thế để chúng tôi có thể phân phát tới khách hàng những cuốn ca-ta-lô về The Learning Annex. Vì vậy khi đọc thấy bài báo đó, tôi đã nhìn ra cơ hội của mình. Cũng giống như tờ USA Today, tôi nhanh chóng cho dựng hàng nghìn hộp máy tự động ở khắp New York đồng thời cũng gửi tới chính quyền một tấm hóa đơn trị giá 1 đô-la. Sau đó, tôi nhận được điện thoại từ thành phố cho biết tôi không được phép dựng mấy cái hộp khắp thành phố như vậy và họ đề nghị tôi phải tháo dỡ toàn bộ. Vì tôi không chấp nhận việc tháo dỡ nên thành phố New York thông báo rằng họ đang kiện tôi ra tòa. Phần tôi, tôi vẫn dứt khoát không tháo dỡ gì cả.

Nhưng cũng giống như Gannett, tôi đã thắng kiện và được phép giữ lại tất cả các hộp máy tự động. Hiện nay, những chiếc máy vẫn ở đó, và chúng tôi còn đặt chúng ở cả các thành phố chính như Chicago, Los Angeles, San Diego, Minneapolis, San Francisco và Toronto. Tôi đã rất tập trung và không từ bỏ mục tiêu của mình và đã được đền lại bằng thành công rực rỡ!

Còn nhớ khi chúng tôi bắt đầu tổ chức hội thảo đầu tư The Learning Annex, tôi có gặp chủ tịch của một công ty truyền thông đại chúng lớn. Công ty này hoạt động trên thị trường chứng khoán New York và từng tổ chức các buổi hội thảo khắp thế giới. Vị chủ tịch này quá tự mãn tới mức ông ấy đã cười rất to khi nghe tôi kể về những dự định sắp tới của mình. Ông ta nói: “Sáu người các anh đang định thu hút mười nghìn người mà không có chút kinh nghiệm nào sao. Đó là điều hoàn toàn không khả thi”. Ông ta gọi chúng tôi là “những kẻ liều mạng tuyệt vọng”. Sau đó, tôi đã quay về văn phòng, gọi “những kẻ liều mạng tuyệt vọng” tới cùng nhau họp bàn trong một phòng họp nhỏ và kể cho họ nghe về điều mà vị chủ tịch vừa béo vừa thô lỗ kia đã dành cho chúng tôi. Và thật bất ngờ khi chính điều đó lại trở thành lời hiệu triệu và kêu gọi chúng tôi hợp nhất chống lại với cái công ty lớn hơn này.

Vì thế, khi ông ta thấy chúng tôi đã thu hút được không phải 10.000 mà hơn 30.000 học viên tham dự, ông ta đã tìm cách phá bĩnh. Ông ta đã cố làm những chương trình truyền hình với mục đích kiếm tiền theo cách riêng của mình nhưng chỉ thu hút được chưa đầy 2.000 người tham dự. Ông ta không có sự đam mê và cái tổ chức của ông ta cũng chỉ là quả bóng bay đầy hơi như hình dạng ông ta mà thôi. Mới đây, tôi được hay ông ta đã bị sa thải và vị chủ tịch mới của công ty đã viết cho tôi một bức thư khá thú vị với lời đề nghị hai bên có thể hợp tác cùng nhau.

Thế đấy. Tôi nghĩ rằng một khi có niềm đam mê và nỗ lực hết sức tập trung vào công việc, bỏ ngoài tai những lời mỉa mai của những kẻ chỉ muốn đẩy bạn xuống hố sâu, chắc chắn bạn sẽ thành công.

Nếu bạn muốn thành công và giữ vững được thành công đó, bạn phải học cách tập trung tư tưởng. Trên thực tế, để có được thành công không hề đơn giản. Bạn sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn và trở ngại. Thay vì chỉ nghĩ về những điều tiêu cực, bạn hãy nghĩ về những thứ bạn muốn. Hãy nghĩ về tất cả những điều tốt đẹp mà bạn sẽ thực hiện trong cuộc đời. Hãy luôn giữ vững sự tập trung vào mục tiêu của bạn và đừng bao giờ từ bỏ. Đừng bao giờ cho phép mình ngủ

quên trên chiến thắng cho dù mọi việc đang diễn ra tốt đẹp thế nào đi nữa.

Để không bị bỏ lại và tiếp tục thành công, bạn phải duy trì những việc mà trước đó đã mang bạn đến với thành công. Nếu bạn để bản thân bị lóa mắt bởi ánh hào quang của thành công thì có nghĩa bạn đang gieo rắc mầm mống cho sự suy tàn của chính mình. Vì thế, đừng bao giờ ngừng tập trung vào những mục đích của bạn, cho dù bạn có đang thành công đến thế nào đi nữa.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Hãy nhớ rằng đạt được thành công không bao giờ là điều dễ dàng.

◆ Luôn làm việc một cách nghiêm túc.

◆ Hãy giữ vững sự tập trung vào việc thực hiện những điều bạn yêu thích ngay cả khi thời cuộc khó khăn.

◆ Hãy chấp nhận sẽ có khó khăn nhưng phải luôn tập trung vào những điều bạn thấy tốt đẹp.

◆ Thời gian luôn ủng hộ bạn; mọi việc không bao giờ trượt dốc mãi được.

◆ Người bạn đời có thể ảnh hưởng tới khả năng tập trung của bạn.

◆ Người chiến thắng là người có khả năng tập trung lâu nhất.

◆ Sự tập trung và kỷ luật là những thói quen mà ai cũng có thể học được.

◆ Sự lo lắng luôn phá hủy sự tập trung.

◆ Hãy biết tập trung một cách linh hoạt. Tập trung không có nghĩa là suy nghĩ bị bó hẹp hay cứng nhắc.

◆ Thay đổi hợp lý để thích ứng với hoàn cảnh luôn biến chuyển.

9

“ANH YÊU EM, HÃY KÝ TÊN VÀO CÁI NÀY EM NHÉ!”

Khi quyết định kết hôn, hãy chuẩn bị một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Tôi đã chứng kiến rất nhiều người bị đẩy vào bước đường cùng chỉ vì không có một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Thành thật mà nói, nếu tôi không có những bản hợp đồng tiền hôn nhân với Ivana và Marla thì giờ đây tôi cũng đã trắng tay. Khi ly hôn, hai bà vợ này của tôi đã không ngần ngại đòi phân chia tài sản một cách quá đáng. Nhưng thật may mắn vì chính những bản hợp đồng tiền hôn nhân đã giúp tôi không bị mất những khoản tiền vô lý. Tôi cũng đã gặp nhiều thăng trầm và đã phải giải quyết chúng ổn thỏa để tới ngày hôm nay công ty của tôi trở nên lớn mạnh hơn với số tài sản lớn hơn trước rất nhiều. Nếu tôi không có những bản hợp đồng tiền hôn nhân thì công ty của tôi sẽ không được như bây giờ, còn tôi có thể sẽ bị mất tất cả.

Trên thực tế, mối quan hệ giữa tôi với những người vợ cũ vẫn rất tốt đẹp và tôi nghĩ rằng bạn cũng nên làm như thế, ít nhất là vì nghĩa vụ với các con của bạn. Ivana và Marla đều là những phụ nữ tuyệt vời. Tôi không đổ lỗi cho họ trong chuyện chia tay, trái lại tôi tự thấy rằng thất bại của những cuộc hôn nhân đó đều là lỗi ở tôi. Với nhiều người, có thể họ sẽ cảm thấy rất khó khăn trong việc sở hữu một công ty riêng hay bám trụ được với một công việc lương cao đầy áp lực. Nhưng đối với tôi thì khó khăn chính là vấn đề về gia đình. Cả Ivana và Marla đều rất tuyệt, nhưng tôi lại đặt công việc lên hàng đầu. Tôi yêu công việc! Tôi đi làm từ rất sớm và trở về nhà vào đêm khuya nên vợ chồng tôi rất hiếm khi gặp mặt và dành thời gian trò chuyện với nhau.

Một khi đã quyết định kết hôn có nghĩa là bạn thực sự tin tưởng vào tình yêu của hai người và không ai nghĩ rằng: "Tôi sắp kết hôn nhưng tôi biết một ngày nào đó tôi sẽ ly hôn". Tôi biết bạn đang hạnh phúc trong tình yêu nhưng đừng để điều đó làm mờ mắt bạn. Thực tế cho thấy có đến 58% các cuộc hôn nhân đều kết thúc ở tòa án. Điều đó đồng nghĩa với việc có thể bạn sẽ nằm trong số 58% đó và có thể bị mất trắng mọi thứ nếu bạn kết hôn mà không có một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Ngay cả với những cặp vợ chồng cùng kết hôn lần đầu và vô cùng yêu nhau thì thực tế đó cũng không thay đổi.

Tôi đã từng chứng kiến sự bất thành của những thương vụ và các mối quan hệ đối tác làm ăn. Tôi cũng đã thấy rất nhiều thương vụ làm ăn không tốt đẹp chút nào cho dù có kiện tụng hay không. Thế nhưng vẫn không gì tồi tệ hơn việc xảy ra tranh chấp giữa một người đàn ông và một người đàn bà, nhất là khi họ tranh chấp để giành nhau tài sản, con cái, tiền bạc, nhà cửa, xe cộ cùng nhiều thứ khác nữa. Thật kinh khủng. Bạn yêu một người tha thiết rồi sau đó nhận ra rằng bạn và người ấy đang ở hai đầu chiến tuyến trong một trận chiến cực kỳ căng thẳng, thậm chí còn căng thẳng hơn cả các vụ giao dịch kinh doanh. Tôi đã từng cảm thấy như đang ở dưới địa ngục thực sự vậy. Vì thế, bạn cần phải có một bản hợp đồng tiền hôn nhân, cần một sự đảm bảo chắc chắn cho mình.

Với vai trò là một doanh nhân, tôi đã chứng kiến rất nhiều vụ kiện tụng gay gắt với kết quả là những thương vụ không thành công, những mối quan hệ đối tác làm ăn bị tan vỡ và những cuộc khẩu chiến vô cùng hỗn loạn. Cuộc chiến để giành lấy các vụ làm ăn và bất động sản thực sự rất tàn khốc, thế nhưng điều đó vẫn chưa là gì so với cuộc chiến giữa một người đàn ông và một người đàn bà đã từng thương yêu nhau và đôi khi vẫn còn tình cảm với nhau nhưng phải quyết định chia tay. Hận thù là điều có thể gây ra những cuộc tranh chấp khủng khiếp hơn bất cứ vụ tranh chấp nào trong kinh doanh mà tôi đã thấy.

Tình yêu làm cho hầu hết các cặp đôi trở nên mù quáng, và họ không chịu chấp nhận một thực tế rằng điều tồi tệ có thể xảy ra với mối quan hệ của họ. Quả là rất hiếm thấy cặp đôi nào nhìn nhận được thực tế không mong muốn đó và ký vào bản hợp đồng tiền hôn nhân. Nhưng nếu bạn có ý định kết hôn thì hãy điền tên mình vào danh sách những người hiếm thấy này. Thật ngớ ngẩn khi bạn không tự bảo vệ mình khỏi cuộc sống địa ngục mà bạn sẽ phải trải qua chỉ vì không có bản hợp đồng tiền hôn nhân. Tin tôi đi, tôi nghĩ tất cả chúng ta đều cần đến bản hợp đồng này bởi đôi khi mọi chuyện lại nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta.

Tôi biết một cặp vợ chồng mà người chồng phải làm việc quần quật 18 tiếng một ngày suốt nhiều năm ròng trong khi cô vợ tuyệt nhiên không làm gì cả. Thế nhưng cuối cùng, người vợ lại đâm đơn ra tòa đòi lấy hết toàn bộ số tiền anh chồng kiếm được, tới hàng triệu đô-la. Khi biết chuyện tôi chỉ nói có một câu: “Lại một cuộc đổ vỡ!”.

Tôi còn có một anh bạn khác khá thú vị. Trong mọi việc, anh ta là người vô cùng cứng rắn, nhưng khi dính vào phụ nữ thì anh ta trở thành một gã khờ. Bạn cứ hình dung đi, một gã to cao đến nỗi nếu những người đàn ông khác thấy anh ta bước trên phố thì họ sẽ tạt sang một bên chỉ vì sợ cái tướng của anh ấy. Thế nhưng chỉ cần một người phụ nữ cao chưa tới 1,65 mét lại có thể điều khiển anh ta dễ dàng như một quân cờ. Anh bạn tôi đã kết hôn bốn lần nhưng không lần nào anh ta làm hợp đồng tiền hôn nhân. Vì thế mỗi lần ra tòa ly dị, anh ta lại phải chi một khoản tiền tới 50 triệu đô-la. Vậy là 4 lần ly hôn với 4 bà vợ, anh ta đều phải chi cho mỗi bà 50 triệu đô-la.

Năm ngoái, anh ấy đã gọi điện cho tôi và kể rằng: “Donald này, tớ muốn nói với cậu một chuyện. Tớ đã gặp được người phụ nữ vô cùng tuyệt vời và bọn tớ sắp làm đám cưới”. Tôi liền hỏi: “Cậu sẽ làm một bản hợp đồng tiền hôn nhân chứ?”. Anh ấy đáp lại: “Tớ không nghĩ mình sẽ cần đến nó, Donald. Người phụ nữ này rất tuyệt vời. Cô ấy chính là tình yêu của đời mình”. Tôi nhắc anh ta: “Cậu đã nói điều này với tớ bốn lần rồi đấy”. Anh ta bao biện: “Không, lần này hoàn toàn khác”. Tôi hỏi tiếp:

“Thế cậu đã gặp cô ấy ở đâu?”. Anh bạn tôi thản nhiên đáp: “Ở Las Vegas. Cô ấy là một vũ công”. Bạn biết không, anh bạn tôi là một kẻ hủy diệt máu lạnh, một thiên tài kinh doanh, một con thú thực sự; anh ta sẵn sàng xé xác con mồi của mình, nhưng khi bên cạnh phụ nữ, anh ấy đích thị là một gã ngốc. Tôi nói với anh ta: “Cuộc hôn nhân này của cậu cũng không kéo dài được lâu đâu”.

Và dự đoán của tôi càng được củng cố hơn bởi sau khi gặp tôi, cô ta liền bám lấy tôi. Vậy đấy, cô ta bám theo tôi, còn anh bạn tôi thì cho rằng cô ta là một phụ nữ tuyệt vời, là tình yêu đích thực của đời mình, là người sẽ gắn bó với anh ấy cho tới khi cái chết chia lìa. Thật nực cười! Cô nàng này thấy tôi thú vị và hấp dẫn hơn anh bạn tôi, còn anh bạn tôi lại nói với tôi rằng anh ấy sẽ có một cuộc hôn nhân tuyệt vời. Và giờ đây anh ta đã không tránh khỏi những rắc rối chỉ vì không có bản hợp đồng tiền hôn nhân. Vì vậy, trong bất kỳ hoàn cảnh nào, tôi khuyên bạn nên có một bản hợp đồng tiền hôn nhân.

Đây không phải là chuyện bạn không tin tưởng vào người bạn đời hay tình yêu của mình, mà đơn giản nó giúp bạn tránh được những rắc rối đáng tiếc về sau. Điều này cũng giống như khi bạn bắt tay vào kinh doanh, bạn cần có một hợp đồng chính thức để phân định rõ ràng lợi ích của từng người trong trường hợp công ty phải giải thể. Đơn giản chỉ có thế thôi.

Hay như trường hợp của Paul McCartney, cựu thành viên ban nhạc The Beatles. Ông ấy là một trong những ngôi sao ca nhạc vĩ đại nhất của mọi thời đại với hàng triệu, hàng triệu đĩa hát đã được tiêu thụ hết. Paul ước tính đáng giá khoảng 1,5 tỷ đô-la và ông cũng đã nhiều lần trở thành triệu phú. Sau khi vợ ông, bà Linda qua đời vì bệnh ung thư vú, Paul kết hôn với Heather Mills, một cô gái không có danh tiếng. Một số người nói rằng, vào những năm 1980, cô ta đã từng là một người mẫu khỏa thân và làm việc cho một dịch vụ cho thuê người yêu. Cũng không rõ sự thật thế nào, nhưng người ta chỉ thấy một điều rằng từ một người vô danh, nhưng sau khi kết hôn với Paul McCartney, Heather được nhiều người biết đến hơn. Tôi còn nhớ đã xem một chương trình của Larry King(*) trước khi Paul và Heather đám cưới. Trong chương trình đó, Larry King đã hỏi Paul: “Thưa ngài Paul, ngài sẽ làm một bản hợp đồng tiền hôn nhân phải không?”. Và Paul đáp lại: “Tôi chưa bao giờ có một bản hợp đồng tiền hôn nhân nào cả. Tôi không muốn có nó bởi chúng tôi yêu nhau thật lòng”. Tôi thầm nghĩ: “Đúng là sai lầm. Gã này quả là ngốc”. Tôi nghe nói chính Heather cũng đã chủ động đưa ra một bản hợp đồng tiền hôn nhân nhưng Paul đã từ chối ký vào đó.

(*) Phát thanh viên truyền thanh và truyền hình hàng đầu của Mỹ.

Suốt ba năm trời, người đàn bà này đã làm cho cuộc sống của Paul trở nên vô cùng khổ sở và rồi sau đó, cô ta còn nhẫn tâm kiện ông ấy ra tòa để kiếm được khoản tiền 400 triệu đô-la. Sau vụ đó, tôi nghĩ ít ra cô ta cũng đã kiếm chác được 60 triệu đô-la cộng thêm ngôi nhà của Paul ở phố John’s Wood. Chỉ ba năm mà kiếm được chừng đó cũng không xoàng chút nào. Và tôi đã tự nhủ: “Chẳng phải đó là điều quá lố bịch sao?”.

Còn nhớ khi Paul và Heather McCartney tuyên bố sẽ ly hôn và chia tay một cách êm thấm vì cô con gái ba tuổi - Beatrice, tôi đã nói “không có chuyện chia tay trong hòa bình đâu” và tôi đã đúng. Cái vỏ bọc “chia tay trong hòa bình” đã bị lật tẩy và mọi chuyện trở nên vô cùng tồi tệ. Rốt cuộc Paul đã phải cho thay khóa của ngôi biệt thự ở Luân Đôn và đóng lại tài khoản chung của hai người ở ngân hàng. Paul thậm chí còn viết một lá đơn khiếu nại người vợ sắp ly hôn của mình về việc cô ta đã mang đi mất ba chai đựng dung dịch làm sạch

khí. Tôi không biết tại sao chuyện đó lại quan trọng với Paul như vậy nhưng lời buộc tội đã lan truyền khắp công chúng.

Trong các giấy tờ bằng chứng trình lên tòa án, Paul đã phàn nàn rằng trong suốt thời gian hai người sống chung, Heather là người "thích tranh cãi" và "thô lỗ với những người phục vụ". Nhưng vì họ không có bản hợp đồng tiền hôn nhân nên Heather đang cố làm căng để có được số tiền 400 triệu đô-la trong vụ ly dị này.

Có những báo cáo cho thấy Heather đã dùng một chiếc máy quay phim xách tay để ghi lại tất cả những gì xảy ra với mình. Nghe nói cô ta muốn dùng những thước phim quay được để moi thêm tiền từ Paul hoặc dùng chúng để làm bằng chứng cho dư luận thấy cô ta đã bị đối xử bất công và đáng thương thế nào trong toàn bộ câu chuyện này. Mục đích chính của tất cả những việc cô ta đã làm là để chạy theo bọc tiền khổng lồ của Paul. Chưa hết, cô ta còn cố tình phá hủy cả huyền thoại tuyệt vời về cuộc hôn nhân giữa Paul với Linda bằng cách gieo tai tiếng cho nó.

Tôi biết có thể bạn nghĩ tôi đang đưa ra những phân tích và chứng cứ tiêu cực về các cuộc hôn nhân, nhưng nếu bạn không muốn trở thành một kẻ ngốc trắng tay thì dù bạn có đang say đắm trong tình yêu với người nào đi chăng nữa, bạn vẫn nên làm một bản hợp đồng tiền hôn nhân để phòng bị. Nếu không tin, bạn có thể hỏi Paul McCartney xem ông ấy nghĩ gì. Tôi cá là Paul đang ước mình có một bản hợp đồng như vậy.

Một lần, trong buổi diễn thuyết của tôi trước 20.000 người tại Atlanta cho The Learning Annex, có một phụ nữ rất xinh đẹp, tạm gọi cô ấy là Jennifer, đã đứng dậy hỏi tôi rằng liệu cô ấy có thể lên thử giọng để tham gia vào chương trình truyền hình thực tế The Apprentice được không. Ngay từ giây phút nhìn thấy cô ấy, tôi đã biết đó là một phụ nữ rất cuốn hút. Tôi không chần chừ nói: "Mời quý cô lên trên này, cô Jennifer. Cô đã được tuyển dụng".

Và cô ấy đã bước lên bục diễn thuyết cùng với cô em gái cũng quyến rũ không kém. Tôi hỏi hai người: "Cả hai đều đến từ Atlanta phải không? Hai người đã kết hôn chưa?". Jennifer đã có gia đình còn cô em gái thì chưa. Tôi hỏi Jennifer: "Chồng cô có ở đây không?". Câu trả lời là không và tôi tiếp tục hỏi: "Được rồi, ở đây có chừng 20.000 người nên chồng cô sẽ không tìm thấy cô đâu. Vậy hãy thành thật nhé. Cô đã bao giờ lừa dối chồng mình chưa?". Jennifer đã thành thật nói: "Vâng, thú thực là có. Phải nói rằng đó là điều tồi tệ nhất mà tôi đã từng làm trong đời và tôi hy vọng anh ấy sẽ tha thứ cho tôi".

Sau câu trả lời thành thật đó, đám đông trở nên ầm ĩ còn cô em gái cứ há hốc mồm vì kinh ngạc và nói rằng cô không hề biết gì về chuyện tình của chị mình. Tôi tiếp tục cuộc phỏng vấn của mình: "Vậy là trước mặt những người đang ở đây, cô thừa nhận rằng mình đã lừa dối chồng, đúng không?". Jennifer thẳng thắn đáp: "Vâng, tôi không nói dối". Tôi hỏi thêm: "Ở đây ngoài em gái mình, cô còn có người bạn nào nữa không? Nếu có thì hãy bảo họ đừng nói chuyện này với ai, bằng không cuộc hôn nhân của cô sẽ kết thúc. Chồng cô có biết gì về chuyện lừa dối này không?". Câu trả lời là không. Tôi hỏi tiếp: "Cô có làm hợp đồng tiền hôn nhân không?". Jennifer trả lời: "Không. Tôi kiếm được nhiều tiền hơn chồng tôi". Tôi khẳng định: "Vậy thì cô sẽ cần một bản hợp đồng đó".

Tôi đã mất nhiều năm để nói về tầm quan trọng của hợp đồng tiền hôn nhân và có lẽ mọi người đã bắt đầu lắng nghe điều đó. Bằng chứng là hiện nay, mỗi tháng Viện Equality in Marriage có khoảng 5.000 đơn đặt hàng thảo hợp đồng tiền hôn nhân so với con số khiếm tốn 1.500 bản hồi vài năm trước.

Trong số mười đôi kết hôn lần đầu thì chỉ có duy nhất một đôi làm hợp đồng tiền hôn nhân. Và chín đôi còn lại đang sống trong một thiên đường ảo tưởng với kỳ vọng rằng họ sẽ có một cuộc sống lứa đôi hạnh phúc trọn đời. Nhưng sau cuộc ly hôn lần đầu tiên, nhiều người trong số họ đã khôn ngoan hơn. Giờ đây, cứ năm cặp quyết định kết hôn lần thứ hai, thứ ba, hay thứ tư thì có một cặp đồng ý làm bản hợp đồng này. Nhưng tỷ lệ này chỉ chiếm 20% và nghĩa là còn đến 80% số người sau khi ly hôn lần thứ ba vẫn từ chối bảo vệ mình bằng một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Thật là ngạc nhiên!

Dường như phần lớn mọi người đều không muốn làm một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Tại sao vậy? 43% số người từ chối làm bản hợp đồng này cho biết họ không cần đến vì "Họ không có kế hoạch ly hôn". Thật ngớ ngẩn. Ai lại muốn lập kế hoạch ly hôn khi mới kết hôn lần đầu? Không ai muốn điều đó. Nhưng rõ ràng là nó có thể sẽ xảy ra bất kỳ lúc nào.

5% những người không có bản hợp đồng này là do sợ phải yêu cầu người bạn đời của mình ký vào bản hợp đồng lạ lùng đó. Họ nghĩ rằng người chồng/vợ tương lai của mình sẽ ngay lập tức hủy đám cưới nếu họ đề nghị như thế. Tôi biết đây là điều rất khó thực hiện nhưng nếu không làm thì nhiều điều tồi tệ khác có thể xảy đến, thậm chí là tình cảm giữa hai người có khi còn tồi tệ hơn so với khi có sẵn một bản hợp đồng.

Tôi đã không hề ngạc nhiên khi nghe tin Nick Lachey và Jessica

Simpson chia tay bởi vì con người thay đổi nhanh lắm, nhất là khi họ mới chỉ ngoài hai mươi tuổi và vẫn đang trong hành trình khám phá bản thân. Khi hai người mới gặp nhau, sự nghiệp của Nick có vẻ tốt hơn của Jessica. Tuy nhiên, sau chương trình truyền hình thực tế của mình, sự nghiệp của cả hai người đã thực sự cất cánh, nhưng Jessica lại giành được nhiều thành công hơn.

Nói về vụ ly hôn của Nick và Jessica, hai người này đã không hề làm hợp đồng tiền hôn nhân. Tôi không hiểu tại sao cha của Jessica, người đã đảm nhiệm rất tốt vai trò một ông bầu cho cô, lại không bắt cặp đôi đó ký vào bản hợp đồng bảo vệ quyền lợi này. Jessica và Nick đã hy vọng rằng cuộc hôn nhân của họ sẽ kết thúc trong êm thấm nhưng thật không ngờ mọi chuyện lại diễn ra ngoài ý muốn. Nick đòi được chia 50% số tiền mà Jessica có và đây đúng là món hời đối với anh ta bởi chỉ tính riêng năm 2005, Jessica đã kiếm được khoảng 35 triệu đô-la. Khi hai người kết thúc cuộc hôn nhân ở tòa án vào tháng 12 năm 2006, tôi cá là Nick đã kiếm được một khoản tiền lớn.

Tôi biết việc nói đến bản hợp đồng này quả là kinh khủng và không lãng mạn chút nào đối với những người đang yêu. Tuy nhiên, khi cuộc hôn nhân của hai con người liên quan đến rất nhiều của cải và tiền bạc thì bản hợp đồng này lại là vấn đề vô cùng quan trọng. Bạn không bao giờ hiểu hết được tình yêu nhưng bạn phải biết rõ rằng khi tình yêu không còn thì chắc chắn sẽ xảy ra những tranh chấp dai dẳng về vấn đề tài sản. Điều này luôn xảy ra trừ khi bạn đã có trong tay một bản hợp đồng tiền hôn nhân.

Trong công việc, bạn luôn phải tính trước những việc sẽ xảy ra và đưa ra các giải pháp nếu những mối quan hệ làm ăn đổ vỡ. Vậy tại sao bạn không thực hiện điều đó trong hôn nhân? Tất nhiên việc đó không hề thú vị nhưng nó rất quan trọng trong việc phân chia tài sản nếu hai người ly hôn. Và điều đó sẽ giúp bạn tránh khỏi rất nhiều phiền nhiễu khi tiến hành thủ tục ly hôn.

Ngày nay, hợp đồng tiền hôn nhân không chỉ cần thiết cho đàn ông mà còn rất cần cho cả phụ nữ. Gần đây tôi đã chứng kiến nhiều trường hợp, có những gia đình mà người vợ kiếm được rất nhiều tiền trong khi người chồng không làm nên trò trống gì, và khi cuộc hôn nhân của họ kết thúc, người vợ phải trả cho người chồng một khoản tiền khá lớn. Cho nên, dù là đàn ông hay phụ nữ, bạn cũng cần được bảo vệ để tránh khỏi những tổn thất không muốn có. Bạn phải luôn chuẩn bị tinh thần đón nhận những vấn đề về gia đình có

thể xảy đến với mình. Và bạn hoàn toàn có thể giải quyết được những vấn đề đó trước khi chúng thực sự xảy ra bằng cách ký vào một bản hợp đồng tiền hôn nhân. Hãy dàn xếp khi hai người còn là bạn chứ chưa phải kẻ thù.

Thành thật mà nói thì cũng chẳng sung sướng gì khi dùng đến bản hợp đồng tiền hôn nhân. Bản hợp đồng đó thậm chí còn là một điều rất kinh khủng, nhưng đương nhiên là nó rất cần thiết cho bạn. Tôi đã gặp và yêu Melania tha thiết. Tuy nhiên, trước khi đi đến quyết định làm đám cưới, tôi đã nói với cô ấy rằng: "Melania yêu dấu, em thật xinh đẹp, anh rất yêu em và chúng ta sẽ có một cuộc hôn nhân tuyệt vời hơn bao giờ hết. Nhưng hãy nghe anh nói này, em ký vào chỗ này nhé, chỉ là phòng khi mọi việc không theo ý muốn thôi". Đó thực sự không phải là một hành động lãng mạn gì nhưng bạn nên thực hiện để tránh tối đa những thiệt hại không đáng có về sau.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Có nhiều người mà tôi chỉ giao dịch bằng lời nói và những cái bắt tay bởi tôi tin tưởng họ và họ cũng tin tưởng tôi, song chúng tôi vẫn viết ra những thỏa thuận đã đạt được dù chỉ là một bức thư điện tử. Chúng tôi viết ra những điều khoản chủ yếu để không ai cảm thấy bị thiệt thòi và lúng túng. Chúng tôi dùng cách này bởi những thỏa thuận đạt được sẽ dễ bị lãng quên nếu không được ghi lại chứ không phải vì chúng tôi đã từng có tranh chấp về điều gì đó. Trong những thương vụ kiểu này, chúng tôi không cần đến những hợp đồng chính thức liên quan tới luật sư cùng đầy đủ tất cả những điều khoản và nguồn trích dẫn luật áp dụng khi xảy ra tranh chấp.

Trên thực tế, để nhận thức được tầm quan trọng của việc làm hợp đồng theo hình thức văn bản, tôi đã phải trải qua những trải nghiệm vô cùng khó khăn. Có một lần, khi thấy một quảng cáo trên tờ The Wall Street Journal đăng tin có một số căn nhà cao cấp ở khu trượt tuyết đang được bán đấu giá, tôi đã tìm hiểu và cho rằng đó là một món hời. Cũng trong tuần đó, khi đang ăn tối cùng với một người bạn của tôi - Howard, tôi đã hé lộ cho anh ta biết rằng ngày hôm sau tôi sẽ bay đến buổi đấu giá và anh ta đã thốt lên: "Nếu cậu thấy vụ này làm ăn được thì hãy mua hộ luôn cho mình một căn nhé!". Và ngay lập tức anh ta đưa cho tôi một tấm séc trả tiền mặt. Tôi liền bảo anh ta: "Tốt thôi. Nhưng nghe này, vì tớ đã dốc hết sức vào phi vụ này nên cậu hãy hứa với tớ rằng nếu cậu có ý định bán căn nhà đã mua được thì hãy dành cho tớ quyền ưu tiên số một nhé". Anh ta đồng ý với tôi. Hôm sau, khi đã khảo sát tính khả thi của cả hai vụ làm ăn này, tôi đã đấu thầu thành công hai ngôi nhà ở khu trượt tuyết đó.

Hai năm sau, khi đang đi nghỉ đông tại khu nhà nghỉ cao cấp ở khu trượt tuyết của mình, tôi đã gọi cho Howard để thuê khu nhà của anh cho một vài người bạn cùng đi với tôi. Nhưng Howard đã cho biết: "Cái nhà nghỉ cao cấp ở khu trượt tuyết à? Tớ đã bán nó hai tháng trước đây với một cái giá rất hời rồi". Tôi không nói gì, chỉ biết chúc mừng anh ta vì đã vớ được món hời nhưng kỳ thực trong người tôi máu đang sôi lên sùng sục. Có thể là Howard đã quên chuyện thỏa thuận, và nếu anh ta quên thật thì cũng là bởi chúng tôi đã không bận tâm đến việc phải thảo ra một văn bản về thỏa thuận nhỏ đó. Đáng lẽ ít nhất tôi cũng nên viết một bản thỏa thuận bằng thư điện tử mới đúng.

Vào những năm 1980, tôi từng giới thiệu một người bạn rất tốt cho một người quen của mình. Ban đầu họ không mấy thiện cảm với nhau nhưng tôi vẫn cố thuyết phục cả hai rằng mối quan hệ của họ sẽ tốt đẹp lên và sẽ tạo dựng được mối giao thương tuyệt vời. Tôi nói với họ rằng nếu như cả ba người chúng tôi hợp sức lại thì chắc chắn chúng tôi sẽ rất mạnh. Tuy nhiên dù tôi có cố gắng thế nào thì mối thiện cảm giữa họ vẫn không hề được cải thiện. Nhưng sau đó, tình cờ hai người họ đã gặp nhau tại một buổi quyên góp từ thiện và bất ngờ trở thành bạn bè. Vài tháng sau đó, tôi thấy họ hợp tác cùng nhau và loại tôi ra khỏi cuộc chơi. Khi biết được tin đó, tôi đã vô cùng tức giận. Tôi gọi ngay cho người bạn đó của tôi để hỏi rõ việc này và anh ta chỉ nói một cách thản nhiên: "Nhưng chúng ta làm gì có văn bản thỏa thuận nào về việc đó". Tôi giận tím mặt và bực mình cúp máy. Từ đó trở đi tôi không nói chuyện với ông bạn quý hóa đó thêm một lần nào nữa. Chín tháng sau đó tôi nghe tin anh ta đã chết vì đau tim khi còn rất trẻ. Tôi tự hỏi liệu có đáng để anh ta chơi tôi một vố đau như vậy không khi trước đó tôi từng là bạn tốt của anh ta, và liệu rằng có phải áp lực của việc lừa dối người khác có làm cho bệnh tim của anh ta trầm trọng hơn không. Có lẽ đó là nghiệp chướng mà anh ta đáng phải gánh chịu.

Rất nhiều người kết hôn với những ảo tưởng rằng sẽ không bao giờ có chuyện gì xảy ra với cuộc sống gia đình của họ. Nhưng bạn nên biết rằng thực tế hôn nhân không phải lúc nào cũng màu hồng. Sự thật là cuộc hôn nhân của bạn có thể tan vỡ bất kỳ lúc nào. Thế nhưng rất ít người có sự chuẩn bị trước cho tình huống đó bởi họ sợ phải nói thẳng vấn đề này khi còn đang đắm chìm trong tình yêu. Bản hợp đồng tiền hôn nhân không phải là điều dễ chịu và cũng chẳng lãng mạn chút nào, nhưng như thế có lẽ còn tốt hơn việc phải kiện cáo nhau ra tòa.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Khi quyết định kết hôn, hãy chuẩn bị một bản hợp đồng tiền hôn nhân.

◆ Đừng để tình yêu mù quáng làm ảnh hưởng đến các quyết định của bạn.

◆ Không có gì kinh khủng hơn cuộc chiến tranh giành của cải và tiền bạc giữa một người đàn ông và một người đàn bà từng yêu nhau say đắm.

◆ Cả đàn ông và phụ nữ đều cần có bản hợp đồng tiền hôn nhân.

◆ Không ai biết trước và nghĩ rằng có ngày mình sẽ ly hôn cả.

◆ Bản hợp đồng tiền hôn nhân là một thỏa thuận bảo vệ quyền lợi cho bạn khi xảy ra ly hôn.

◆ Ký vào bản hợp đồng tiền hôn nhân tuy không phải là điều lãng mạn nhưng lại là điều vô cùng cần thiết cho bạn.

10

SUY TRONG CÔNG VIỆC VÀ CUỘC SỐNG

Dù làm bất cứ công việc gì, bạn cũng nên suy nghĩ lớn. Suy nghĩ lớn chính là động lực thúc đẩy đã làm nên tất cả những thành tựu lớn lao của cuộc sống hiện đại, từ các tòa nhà chọc trời đến những phát minh đáng kinh ngạc trong lĩnh vực khoa học, công nghệ, y học cũng như những phát kiến vĩ đại trong công nghiệp và quân sự. Suy nghĩ lớn đứng sau thành công của mọi công ty và tổ chức chính trị. Suy nghĩ lớn cũng là điều xây đắp nên những mối quan hệ thân thiết và lâu bền.

Tôi tin rằng nếu bạn tập trung nỗ lực vào những mục đích thực sự, bạn sẽ đạt được thành công. Một số người có tài năng bẩm sinh đạt tới được đỉnh cao của thành công. Họ sinh ra đã là những nhà vô địch. Còn những nhà vô địch khác thành công là nhờ nỗ lực của chính bản thân mình. Tiger Woods, Michael Jordan, Derek Jeter, Tom Brady hay Big Ben Roethlisberger là ví dụ điển hình cho những con người như vậy. Bằng ý thức kỷ luật và ý chí quyết tâm, những con người đó đã vượt qua những trở ngại, khó khăn và đánh bại những kẻ có lợi thế hơn mình. Với họ, bình thường thôi chưa đủ. Họ luôn hướng tới những mục tiêu lớn lao, luôn suy nghĩ lớn và làm việc hết mình để đạt được những mục tiêu đó.

Trong nhiều trường hợp, để thực hiện những việc có quy mô lớn có khi lại dễ dàng hơn những việc quy mô nhỏ. Chẳng hạn như xây một tòa nhà chọc trời ở Manhattan lại dễ hơn mua một căn nhà gỗ một tầng ở Bronx(*). Lý do chính ở đây là cho dù thực hiện một thương

vụ lớn hay nhỏ, bạn cũng đều phải mất thời gian như nhau. Những áp lực hay bực dọc bạn phải chịu đựng cũng không ít hơn; rồi bạn cũng phải đương đầu với tất cả những khó khăn, phức tạp như nhau. Ngoài ra, việc đầu tư vốn vào một thương vụ lớn sẽ dễ dàng hơn. Trên thực tế, các ngân hàng thường ưu tiên cấp vốn vay cho một dự án lớn hơn là một dự án nhỏ bởi họ cảm thấy thoải mái khi đầu tư tiền vào một tòa nhà có thanh thế lớn hơn là một ngôi nhà đổ nát trong một khu tồi tàn của thành phố. Và nếu bạn thành công với một dự án lớn, số tiền bạn thu được còn lớn hơn nhiều.

Bước đầu tiên để thành công là làm một cuộc cách mạng biến mình từ một người vô danh thành một người có tiếng tăm. Hầu hết mọi người đều sợ nghĩ lớn. Họ không dám nghĩ lớn. Tại sao vậy? Bởi vì họ không thể tưởng tượng được rằng bản thân họ sẽ làm được những việc lớn lao; họ không có kiến thức, kinh nghiệm hay một thành tích gì trước đó. Họ không có bất cứ biểu hiện nào mà một người suy thường có. Khi bắt đầu suy nghĩ lớn, bạn sẽ phải đối mặt với kẻ thù đáng sợ nhất, chính là bản thân bạn.

(*) Bronx: Một trong 5 quận của thành phố New York (bao gồm The Bronx, Brooklyn, Manhattan, Queens và Staten Island). Năm 1960, nơi đây nổi tiếng với những nhóm xã hội đen, nạn phân biệt chủng tộc, cờ bạc và bạo lực.

Bạn tin rằng suy nghĩ lớn chỉ dành cho những người có tiền bạc, bằng cấp đại học, mối quan hệ gia đình thân tín hay thậm chí chỉ những người có trí thông minh phải không? Điều đó không đúng. Bất cứ ai cũng có thể suy nghĩ lớn. Nhưng quan trọng nhất là bạn suy nghĩ lớn tới mức nào. Mức độ của việc suy nghĩ lớn sẽ quyết định quy mô thành công mà bạn có được. Mọi thứ khác chỉ là thứ yếu. Và chỉ riêng việc bạn suy nghĩ lớn đã phân biệt ngay được bạn với rất nhiều người còn lại. Vì vậy, hãy bắt đầu ngay từ bây giờ. Trước tiên, hãy tìm cho bản thân mình một mục đích lớn lao, rồi sau đó tôi luyện bản thân để trở thành người có thể thực hiện được mục đích đó.

Tôi đã quyết trở thành một nhà quy hoạch phát triển tầm cỡ. Vì thế, tôi đã nỗ lực làm việc hết sức để trở thành người có khả năng thực hiện các dự án phát triển tầm cỡ. Tôi đã đến Wharton và học tất cả về tài chính và tiền tệ. Những lúc rảnh rỗi, tôi học thêm về bất động sản. Năm năm làm việc cùng cha mình, tôi đã học được cách thương lượng các vụ làm ăn và xây dựng những tòa nhà chất lượng cao với tốc độ nhanh hơn cùng mức chi phí thấp hơn so với bất cứ đối thủ nào.

Rồi sau đó tôi nhận thấy mình đã sẵn sàng đối diện với những thử thách lớn hơn. Tôi đã chuyển đến Manhattan và bắt đầu xây dựng công ty của riêng mình. Tôi có một mục tiêu lớn, và tôi đã dần chinh phục tất cả các nấc thang để trở thành người có thể đạt được mục tiêu đó.

Bước đi chậm rãi với phong thái tự tin

Hãy tạo cho mình một phong thái thật tự tin bên cạnh những suy nghĩ lớn của bạn và hãy làm mọi việc trong cuộc sống với phong thái tích cực đó. Tôi luôn tự cho mình là một người đàn ông có ngoại hình khá ưa nhìn và tôi cũng không giấu giếm sự thật rằng tôi yêu những phụ nữ đẹp. Đó là lý do tại sao tôi đã mua bản quyền hai chương trình Hoa hậu Mỹ và Hoa hậu hoàn vũ. Tôi thích được vây quanh bởi những phụ nữ xinh đẹp. Vợ tôi không bận tâm đến điều đó bởi cô ấy là người đẹp nhất trong tất cả những phụ nữ đẹp – và cô ấy biết rằng tôi cưới cô ấy vì tôi yêu và muốn kết hôn với cô ấy. Tôi đã phải lựa chọn giữa cuộc sống độc thân và cuộc sống hôn nhân, và tôi đã chọn phương án thứ hai. Tôi không muốn sống độc thân. Dẫu sự thật rằng chuyện hôn nhân của tôi lúc trước không mấy tốt đẹp thì tôi vẫn muốn sống cuộc sống gia đình hơn. Đó cũng là do tôi đã gặp được người phụ nữ phù hợp với mình. Tôi đã học được nhiều điều từ những sai lầm trước kia, và tôi quyết tâm sẽ làm nhiều điều tốt hơn cho cuộc hôn nhân với Melania.

Điều làm nhiều người ngạc nhiên là những phụ nữ đẹp cũng yêu thích tôi. Trong đợt phát sóng đầu tiên của The Apprentice, hãng NBC hầu như đã không trả một đồng nào cho tôi cũng như không ai nghĩ rằng chương trình sẽ thành công. Họ thậm chí còn không thèm ký hợp đồng quyền chọn bằng văn bản với tôi. Một giám đốc truyền hình đã nói: “Để thành công, sẽ phải có một lượng lớn chị em phụ nữ xem chương trình, và sao mà họ lại muốn theo dõi chương trình về Donald Trump chứ?” Tôi nói: “Tôi chưa từng làm điều gì quá tệ với phụ nữ”. Và khi The Apprentice được phát sóng, những người hâm mộ nhiệt tình nhất đều là phụ nữ.

Những phụ nữ mà tôi từng hẹn hò trong nhiều năm qua đều có thể có được bất cứ người đàn ông nào họ muốn bởi đó là những siêu mẫu và những người phụ nữ đẹp nhất thế giới. Tôi đã từng hẹn hò (thậm chí là bạn tình) với tất cả những phụ nữ đó bởi tôi có một sự hấp dẫn nào đấy mà những người đàn ông khác không có. Tôi không biết sự hấp dẫn đó là gì nhưng phụ nữ luôn luôn thích nó. Vì vậy, những người đàn ông, hãy kiêu hãnh, tự tin, thông minh và hài hước

lên; các bạn sẽ có được tất cả những người phụ nữ mà mình muốn.

Geraldo Rivera là một người bạn của tôi, nhưng anh ta đã làm một số điều mà tôi nghĩ vô cùng tồi tệ và anh ta cũng thừa nhận đó là một sai lầm. Anh ta đã viết một cuốn sách kể tên nhiều người phụ nữ nổi tiếng mà anh ta từng ngủ cùng. Tôi không bao giờ làm điều đó, bởi tôi thực sự rất tôn trọng phụ nữ. Nếu bạn làm điều gì đó tổn hại đến phụ nữ, chắc chắn bạn sẽ bị dư luận thế giới mổ xẻ khủng khiếp. Xinh đẹp, nổi tiếng, thành công, đã có gia đình – tôi đã có tất cả những người phụ nữ đó, nói riêng tư một chút thì đó là những cái tên nổi tiếng nhất trên thế giới, nhưng không giống Geraldo, tôi không muốn nói về điều đó. Nếu tôi viết, cuốn sách ấy có lẽ sẽ bán được cả 10 triệu bản, thậm chí có thể hơn. Đến thời điểm này, tôi có thể nói mình đã hiểu được một điều về phụ nữ, đó là họ muốn tình dục nhiều hơn đàn ông chúng ta.

Tuy chúng ta sống trong những tiện nghi hiện đại nhưng thật ra lý trí và cảm xúc của chúng ta cũng không hơn gì những người sống trong rừng rậm. Trong thời kỳ nguyên thủy, phụ nữ thường bám riết những người đàn ông khỏe mạnh nhất để mong được bảo vệ. Họ không bao giờ dành cơ hội cho một người đàn ông vô danh, thân thế thấp hèn – người không có điều kiện để cho họ một ngôi nhà, bảo vệ họ cũng như nuôi sống họ và con cái của họ. Đàn ông ở địa vị cao thường biểu lộ sự can đảm của mình qua thái độ sẵn sàng hạ gục người khác. Họ không e ngại việc nghĩ cho bản thân và đưa ra những quyết định của riêng mình. Họ không nói chuyện tào lao về những suy nghĩ của những người khác trong bộ tộc. Kiểu phong thái đó đã và đang vẫn tồn tại ở những người đàn ông mà phụ nữ cảm thấy bị cuốn hút. Điều này có thể không hoàn toàn đúng về mặt chính trị nhưng cũng không ai quan tâm. Bởi đó là lẽ thường và hoàn toàn đúng.

Đối với một người phụ nữ được xem là quyến rũ thì ngoại hình vô cùng quan trọng. Nhưng chỉ ngoại hình thôi thì không thể giúp bạn có được một người đàn ông “chất lượng cao” như bạn muốn, và nhan sắc cũng không phải là điều bền vững. Ngoại hình chỉ chiếm một nửa ưu thế trong cuộc chơi. Cùng với ngoại hình ưa nhìn, bạn cần phải có một phong thái thật tự tin. Sự quyến rũ của một người phụ nữ cũng liên quan rất nhiều đến thái độ của cô ấy về bản thân mình. Hãy tin rằng mình rất có giá trị và hãy thể hiện niềm tin đó trong cách bạn đi đứng, nói năng, cử chỉ hay sử dụng ánh mắt. Lời khuyên của tôi dành cho cả đàn ông và phụ nữ là: hãy tin vào bản thân và thể hiện điều đó qua phong thái của bạn, nhất định bạn sẽ trở nên hấp dẫn hơn nhiều trong mắt những người khác giới, và nếu bạn có là người đồng tính thì cũng không có gì thay đổi – tất cả chỉ là

vấn đề về phong thái!

Hãy áp dụng quan điểm suy nghĩ lớn trong công việc, cách xử sự và trong mọi điều bạn làm trong cuộc sống. Khi làm bất cứ điều gì, hãy làm tốt nhất với một thái độ thật tự tin! Một số người cứ luôn miệng than phiền rằng cuộc sống của họ thật buồn tẻ. Thực tế, cuộc sống thú vị hay nhàm chán hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Hầu hết mọi người đều suy nghĩ rất khiêm tốn về bản thân và thường đánh giá thấp các khả năng của mình. Họ luôn trầm trồ khen ngợi và ngưỡng mộ người khác mà không hề nhận ra mình cũng có khả năng đạt được những điều đó. Chính thái độ tự tin sẽ góp phần đẩy bạn tiến về phía trước.

Mọi người thường bàn tán về George Clooney và nói rằng anh ta rất đẹp trai, nhưng gần đây, tôi có dịp gặp gỡ và uống rượu với anh ta, cùng với một nhà quy hoạch phát triển tầm cỡ khác ở Florida là George Perez, và tôi đã rất ngạc nhiên vì không ngờ George Clooney lại thấp bé đến thế. Quả là anh ta rất bảnh trai, nhưng dáng vóc của anh ta thì khác hẳn so với những gì tôi vẫn nghĩ, và cũng khác hẳn so với hình ảnh cao to trên truyền hình.

Suy nghĩ của mọi người về bạn sẽ phụ thuộc vào phong thái toát ra từ con người bạn. Việc bạn đối xử với bản thân ra sao đều lọt vào tầm mắt của tất cả mọi người. Hãy thể hiện cho mọi người thấy bạn là người rất có giá trị, và mọi người sẽ coi trọng bạn. Hãy hành động thật mạnh mẽ và quả quyết, luôn nhìn thẳng về phía trước như một người biết chính xác mình đang đi đâu. Hãy xác định cho mình một cá tính thật tự tin. Chúng ta đều có cá tính riêng, vì vậy bạn hãy tạo cho bản thân một cá tính rõ ràng.

Thay vì là một nhà quản lý tiếp thị, bạn hãy đặt mình vào vai trò của một người quản lý tiếp thị đang phấn đấu trở thành một phó giám đốc tiếp thị. Thay vì là một người xây dựng nhà ở cho các hộ gia đình đơn lẻ, bạn hãy xem mình như một người xây dựng nhà ở cho những hộ gia đình đơn lẻ đang dần trở thành một nhà quy hoạch phát triển đa lĩnh vực. Thay vì là một trợ lý luật sư, bạn hãy nghĩ mình là một trợ lý luật sư đang cố gắng trở thành một luật sư thực thụ. Và thay vì là một kế toán viên quèn, bạn hãy xác định cho mình con đường trở thành một phó giám đốc tài chính.

Hãy thể hiện thái độ suy nghĩ lớn của bạn để mọi người đều nhận thấy rằng bạn là một người năng động, nhiệt tình, kiên quyết, có năng lực, tận tụy, một người quan trọng, luôn tự tin vào bản thân. Bạn là người không ngừng thăng tiến, chiếm được tình cảm của khách hàng, bạn bè; là người luôn vươn lên trong cuộc sống và là

người phát kiến những ý tưởng đầy sáng tạo. Thái độ của bạn còn quan trọng hơn cả chỉ số thông minh của bạn rất nhiều.

Những người suy nghĩ lớn thường đưa ra những kết luận tích cực về mọi vấn đề. Hãy xây dựng thói quen đưa ra những luận điểm tích cực. Hãy bắt đầu mỗi ngày bằng suy nghĩ: “Hôm nay là một ngày thật tuyệt vời. Mình đang sống ở quốc gia phồn thịnh nhất thế giới. Mình có một công việc nhiều người mong ước. Có rất nhiều cơ hội cho mình để thành công trong ngày hôm nay. Quả là một cuộc sống tuyệt vời”. Hãy thử, và bạn sẽ thấy nó hiệu quả thế nào.

Gạt bỏ những mối hoài nghi

Những người suy nghĩ lớn luôn chế ngự được những mối hoài nghi của bản thân bởi họ biết sự hoài nghi chính là nguyên nhân trực tiếp dẫn tới thất bại. Nếu bạn không biết rồi sự việc sẽ đi đến đâu thì cũng đừng lo lắng bởi không phải chỉ có bạn như vậy. Nếu có nghi ngờ điều gì, bạn hãy tin tưởng vào bản thân và cứ tin rằng bạn sẽ thành công. Không ai có thể làm điều đó thay bạn. Vì vậy, khi cảm thấy không tự tin, bạn cũng đừng nên tìm kiếm sự động viên từ người khác. Hãy xây dựng niềm tin vào chính mình.

Đôi khi, bạn sẽ gặp một người trông tuy không có vẻ thành đạt nhưng thực sự lại rất thành công, đó là bởi vì họ có khả năng suy nghĩ lớn. Một ví dụ điển hình cho trường hợp này là Tổng thống Jimmy Carter(*). Đó là một người đàn ông tốt, nhưng không phải mẫu tổng thống mà tôi thích. Tôi thích mẫu tổng thống như Ronald Reagan(**) hơn.

(*) James Earl “Jimmy" Carter, Jr (sinh ngày 1/10/1924) là chính khách, và là Tổng thống thứ 39 của Hiệp Chủng Quốc Hoa Kỳ (1977-1981), cũng là quán quân giải Nobel Hòa Bình năm 2002.

(**) Ronald Wilson Reagan (sinh ngày 6/2/1911 - 5/6/2004) là Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ (1981-1989) và trước đó là thống đốc thứ 33 của tiểu bang California (1967-1975).

Tuy nhiên, sau khi kết thúc nhiệm kỳ tổng thống của mình, Carter đã đề nghị gặp tôi và tất nhiên là tôi đồng ý. Tôi không biết ông muốn gặp tôi vì điều gì bởi tôi chưa bao giờ ủng hộ ông ấy và thực tế còn lớn tiếng phản đối việc ông ấy đã đối xử tồi tệ với những người bị giam cầm ở Iran. Khi Ronald Reagan giành chiến thắng trong cuộc bầu cử, người Iran ngay lập tức phóng thích những người Mỹ bị bắt. Còn nếu Jimmy Carter chiến thắng, có lẽ những người này vẫn phải nằm lại ở đó.

Dù vậy chúng tôi cũng đã có một cuộc nói chuyện thú vị và tôi cũng biết được mục đích cuộc gặp mặt, đó là Carter muốn biết liệu tôi có thể xem xét việc đóng góp 50 triệu đô-la vào thư viện Jimmy Carter hay không. Tôi chưa bao giờ ủng hộ cho con người này, thậm chí chưa từng bỏ phiếu bầu cho ông ấy, và giờ đây ông ấy đang có mặt tại phòng làm việc của tôi với lời đề nghị về một khoản đóng góp trị giá 50 triệu đô-la. Riêng đối với việc này, tôi nghĩ ông ta là người có khả năng suy nghĩ lớn. Đấy chính là lý do tại sao ông ấy đã ra tranh cử tổng thống trong khi những người khác thì không. Sau lần đó, Jimmy Carter trở thành một trong số ít những tổng thống đã thực hiện được những điều tốt đẹp sau khi mãn nhiệm kỳ, thậm chí còn tốt hơn những gì ông ấy đã thực hiện được trong suốt thời gian đương nhiệm.

Một ví dụ khác hoàn toàn trái ngược là Mario Cuomo(*). Nhiều năm liền, tôi đã liên tục ủng hộ cho Mario Cuomo, và sau khi ông ấy hết nhiệm kỳ, tôi đã hỏi xin ông một đặc ân rất bình thường mà ông hoàn toàn làm được, nhưng ông ấy đã từ chối. Điều này thể hiện sự thiếu trung thành của Cuomo đối với tôi bởi vì tôi thực sự đã rất trung thành với ông ấy. Vào thời điểm đó, Mario Cuomo là người được lựa chọn để ra tranh cử với tổng thống Bush đầu tiên (Bush cha(**)). Thật đáng buồn cho nước Mỹ, bởi nếu Mario Cuomo ra tranh cử, có lẽ ông ấy sẽ thắng. Ông ấy sẽ là một tổng thống tuyệt vời nhưng ông ấy không có khả năng suy nghĩ lớn, còn tại thời điểm đó, tỷ lệ bầu chọn cho ông Bush rất cao. Thế rồi cục diện thay đổi khi một người tài năng và cũng là bạn tôi từ tiểu bang Arkansas - chính là Bill Clinton(***) - đã ra tranh cử và giành chiến thắng. Bill có khả năng suy nghĩ lớn, và vợ ông ấy, Hillary – một người phụ nữ hiếm thấy, cũng có khả năng kỳ diệu đó. Đó là lý do tại sao Bill Clinton đã chiến thắng trong cuộc tranh cử. Khi những người khác không dám tin rằng mình sẽ vượt qua tỷ lệ bầu chọn cao ngất của George Bush thì Bill Clinton vẫn không hề sợ hãi. Tới khi tỷ lệ phiếu bầu cho Bush cha rớt xuống như một tảng đá lở thì Bill đã chiếm được ưu thế và đã nhanh chóng tận dụng ưu thế đó để giành chiến thắng. Bill Clinton là một người tuyệt vời và có lòng can đảm, còn Mario Cuomo thì ngược lại, một người thiếu trung thành và không có lòng can đảm.

(*) Mario Matthew Cuomo (sinh ngày 16/6/1932) là thống đốc thứ 52 của bang New York từ năm 1983 đến 1994.

(**) George Herbert Walker Bush, GCB, (sinh ngày 12/6/1924) là Tổng thống thứ 41 của Hoa Kỳ (1989-1993).

(***) William Jefferson Clinton (sinh ngày 19/8/1946) là Tổng thống

thứ 42 của Hoa Kỳ từ năm 1993 đến 2001. Trước khi vào Tòa Bạch Ốc, Clinton đã phục vụ hai nhiệm kỳ thống đốc bang Arkansas.

Mọi người sẽ tin vào những gì họ thấy trong biểu hiện của bạn. Vậy nên hãy thể hiện bạn là người quan trọng và đáng để lắng nghe. Mọi người thường chỉ bận suy nghĩ về bản thân mình. Thế nên họ sẽ chỉ nhìn thoáng qua nét mặt bạn để xem liệu bạn có đánh giá bản thân mình đúng mực không, và họ sẽ chấp nhận quan điểm tự đánh giá của bạn về bản thân mình. Họ sẽ nhìn khuôn mặt và thái độ của bạn để biết bạn có đủ nghị lực không, có phải là một nhà lãnh đạo làm được việc không. Nếu bạn coi trọng bản thân mình, người khác cũng sẽ kính nể và coi trọng bạn. Sư tử sợ người huấn luyện viên nhỏ bé can đảm chứ không sợ một anh chàng to khỏe nhưng lại kinh hãi khi nhìn thấy chúng. Đừng tìm kiếm sự ủng hộ từ người khác bởi đó là một biểu hiện rõ ràng của sự yếu đuối. Nhiều người sẽ ghen tị hoặc coi bạn như một mối đe dọa. Nhiều người sẽ rút lui và sợ hãi hơn là đứng vững dưới áp lực để thể hiện rõ thái độ của những người suy nghĩ tích cực. Vì thế, bạn đừng bao giờ nhượng bộ.

Lòng tin của bạn sẽ tạo ra sức mạnh, sự khéo léo và năng lượng để giúp bạn tiến gần hơn với mục đích của mình. Còn những hoài nghi sẽ làm hao mòn quyết tâm thành công của bạn và sẽ báo hiệu cho những người liên quan biết rằng bạn sẽ thất bại. Hãy vứt bỏ tất cả mọi nghi ngờ! Ở đây, tôi không nói rằng bạn phải coi mình là trên hết hay hành động ngạo mạn mà đơn giản là hãy tin tưởng vào năng lực và giá trị của bản thân. Hãy xác định đúng sức mạnh cùng những khả năng của bản thân, và hãy kết hợp thái độ tích cực với những khả năng đó của bạn.

Đề cao lòng tự trọng

Từng có người hỏi tôi: “Sự khác nhau giữa một anh chàng huênh hoang khoác lác với một người có thể làm được những điều anh ta nói là gì?”. Câu hỏi đấy nhắc tôi nhớ đến quãng thời gian khi Mohammed Ali(*) thường hùng hồn nói với các đối thủ của mình rằng: “Ta là người mạnh nhất. Ta sẽ hò reo trước mũi ngươi, ta sẽ tiêu diệt ngươi”. Lần đó, Ali thi đấu với George Foreman trong trận thi đấu nổi tiếng “Rumble in the Jungle” (Trận chiến trong rừng già). Vào thời điểm đó, George là nhà vô địch. Anh ta không thể bị đánh bại. Anh ta là vận động viên quyền Anh mạnh nhất mà Ali đã từng đối mặt. Những cú đấm của anh ta còn mạnh hơn cả của Joe Frazier hay Sonny Liston. Anh ta có thể tung ra những cú đấm mạnh nhất và thường không bao giờ bị hạ gục. Thêm vào đó, anh ta còn ít tuổi hơn Mohammed rất nhiều.

(*) Mohammed Ali, sinh ngày 17/1/1942 tại Kentucky, Mỹ. Đây là cái tên được nhắc đến đầu tiên khi nói về các tay quyền Anh hạng nặng xuất sắc nhất mọi thời đại.

George Foreman là một võ sĩ cừ khôi và đã từng sáu lần hạ đo ván Joe Frazier. Mohammed khi đó cũng đã qua thời kỳ sung sức, nhưng những gì anh ấy thể hiện và làm được tối hôm đó thực sự đáng kinh ngạc. Ali quả rất thông minh. Anh ấy đã xem hết các video thu lại những trận thi đấu trước kia của Foreman mà không nói cho bất cứ ai, thậm chí cả huấn luyện viên của mình. Trong số những video anh ấy xem có một video thu lại lần Foreman thi đấu với ba vận động viên trong cùng một tối. Theo video này, Foreman ngay lập tức đã hạ đo ván anh chàng thứ nhất. Tất cả họ đều là những võ sĩ cừ khôi. Trận đấu với anh chàng thứ hai thì sít sao hơn, nhưng Foreman cũng hạ được anh ta sau bốn vòng. Trong trận thi đấu với tay võ sĩ thứ ba, Foreman gần như không thắng nổi, anh đã có một trận đấu rất khó khăn. Mohammed đã xem video đó và thấy được điểm yếu của Foreman – anh chàng này không dai sức.

Trong suốt 5 vòng của trận đấu, Ali không tung ra một cú đấm nào. Ali đã dùng chiến thuật “rope-a- dope”(*). Ali chỉ dựa vào những sợi dây thừng bao quanh vũ đài và để cho Foreman ra đòn vào người mình. Foreman thậm chí còn cố gắng đấm cả vào mặt Ali. Angelo Dundee, huấn luyện viên của Ali, đã giận dữ nói: “Này, này, chúng tôi không thể để anh tiếp tục làm thế nữa đâu”. Ali nói: “Sao ông lại điên lên vậy? Tôi đang làm rất tốt mà”. Họ không biết Ali đang nói đến điều gì. Tới vòng thứ 5, Foreman đã mệt nhoài. Rồi một bất ngờ xuất hiện ở vòng đấu thứ 6, Ali bắt đầu tung những cú đấm liên hồi vào Foreman khi anh chàng này đã kiệt sức. Foreman đã hoàn toàn không thể chống đỡ được và Ali đã hạ đo ván đối thủ ở vòng đấu thứ tám. Đó là trận thi đấu tuyệt vời nhất từ trước đến nay! Tuy hay ăn nói hùng hổ nhưng Mohammed đã không nói suông. Thực tế, anh ấy đã làm được những điều mình từng tuyên bố. Thế nên lời khuyên của tôi là: bạn phải có lòng tự trọng cao, nhưng đừng quá tự đại. Có lòng tự trọng cao là một điều rất tốt cho bản thân bạn.

(*) Rope-a-dope: Một chiến thuật thi đấu mà một võ sĩ quyền Anh thường sử dụng khi muốn giữ thế phòng vệ. Chiến thuật này hầu như chỉ có mỗi Mohammed Ali sử dụng, đặc biệt là trong trận thi đấu “Rumble in the Jungle".

George Steinbrenner, Bob Kraft và Bob Tisch cũng là những người dám nói dám làm. George đã đưa New York Yankees đến được thành công to lớn, đó cũng là điều mà Bob Kraft – một người có suy nghĩ lớn, một nhà quản lý thiên tài đã làm được với đội bóng New

England Patriots. Và Bob Tisch cũng đã thành công với đội New York Giants. Bob là một nhà kinh doanh tài ba, người đã mua New York Giants với mức giá rất thấp - khi mọi người đều hoài nghi về sự thành công của đội bóng, và sau đó, vị doanh nhân này đã có một công việc tuyệt vời. Gia đình Bob, cùng với gia đình Mara, đã điều hành New York Giants rất tốt. Những nhà vô địch hiện diện ở tất cả các vị trí của ngành công nghiệp thể thao, trong cả thi đấu và kinh doanh.

Một nhà vô địch hiện giờ cũng đang thu hút chú ý là Tom Brady của đội New England Patriots. Tom là một trong những tiền vệ xuất sắc nhất trong lịch sử bóng bầu dục, và anh ấy chơi golf cũng không quá tệ. Tom và tôi thường chơi ở câu lạc bộ golf Trump National của tôi ở Westchester. Anh ấy không chỉ là một nhà vô địch mà còn là một con người rất tuyệt vời. Nếu anh ấy thường xuyên chơi golf hơn nữa, hẳn anh ấy sẽ rất giỏi môn thể thao này. Anh ấy thực sự là một tài năng hiếm thấy.

Tập thói quen nói ra suy nghĩ của mình

Hãy nói như một người suy nghĩ lớn. Người ta thường có tâm lý e sợ khi muốn nói ra một điều gì đó. Hãy tạo thói quen nói thẳng ý kiến của mình trong các cuộc gặp gỡ làm ăn hoặc những buổi hội họp. Hãy chắc chắn về những điều mình muốn nói trước khi lên tiếng và phát biểu rõ ràng với một thái độ dứt khoát. Đừng bận tâm đến chuyện người khác sẽ nghĩ gì.

Tôi đã sa thải Kristi Frank ngay tuần thứ 5 trong đợt phát sóng đầu tiên của The Apprentice chỉ vì cô ấy đã không dám nói lên sự thật. Trong phần 5, Kristi chịu trách nhiệm gây dựng một tiệm bách hóa của riêng mình ở New York. Kristi đã làm rất tốt, nhưng nhóm của cô ấy thất bại vì Omarosa Manigault-Stallworth đã làm mất một phần tiền. Omarosa nhất quyết không nhận lỗi, thế là Kristi bị khiển trách về việc đó. Song cô ấy vẫn không chịu lên tiếng để bảo vệ cho chính mình. Nếu Kristi chịu lên tiếng để chứng minh mình trong sạch thì tôi đã không sa thải cô ấy mà sẽ đuổi Omarosa.

Bất kỳ ai cũng có thể bị chỉ trích. Hãy chấp nhận chuyện đó. Hãy lắng nghe, nhưng rồi hãy quên hết, đừng quá để tâm. Tôi đã từng bị chỉ trích rất gay gắt vì một số việc tôi từng làm. Nhưng tôi tuyệt đối không để chuyện này ảnh hưởng đến mình. Như tôi đã nói ở phần trước, mọi người luôn săn lùng và muốn trừ khử chàng cao bồi nào thiện xạ nhất. Nếu bạn ở đỉnh cao của sự thành công, tự nhiên bạn sẽ trở thành mục tiêu của tất cả những kẻ có suy nghĩ hạn hẹp, những kẻ luôn thích dìm người khác xuống để bước lên. Song đừng

bao giờ để điều đó cản đường bạn. Hãy lên tiếng và làm cho mình nổi bật!

Trong một buổi diễn thuyết gần đây ở The Learning Annex, Joe Queenan, một tác giả nổi tiếng chuyên viết sách về kinh doanh cũng tới tham dự. Ai cũng biết Joe là người khắt khe và khuôn mẫu nhưng trong một bài phê bình viết về tôi, ở đoạn cuối, ông ấy có viết… "Trump là một nhân vật của truyền thuyết, một anh hùng trong giới tài chính Mỹ, người đã và đang xây dựng mối quan hệ hòa hợp đến kỳ diệu với hàng triệu người dân Mỹ… Sự tự tin và hấp dẫn của ông ấy đã thu hút sự chú ý của cả nước Mỹ trong suốt hơn hai thập kỷ qua, và điều đó sẽ không bao giờ mất đi". Joe Queenan còn kết thúc bài phát biểu: "Cho dù có trả 30 triệu đô-la cho Trump thì Zanker cũng đã trả quá thấp cho ông ấy".

Gặp gỡ những người suy nghĩ lớn

Hãy dành thời gian giao thiệp với những người có cùng chí lớn khác, bởi những người cùng sống trong một môi trường sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến nhau. Tất cả chúng ta đều là một sản phẩm của chính môi trường của mình.

Hãy tham gia các câu lạc bộ, các đoàn thể và tổ chức nơi những người thành đạt thường tụ họp. Hãy nghĩ về bản thân như một người quan trọng mà người khác muốn đặt mối quan hệ.

Hãy kết bạn với những người suy nghĩ lớn và thường xuyên ăn trưa hay ăn tối cùng họ để trao đổi ý kiến, quan điểm cũng như chia sẻ ước mơ, khát vọng. Hãy chọn bạn mà chơi. Bạn chỉ nên dành thời gian cho những người thật lòng muốn bạn thành công mà thôi. Hãy bỏ qua những người bạn kiểu "gọi là", những người luôn suy nghĩ rất hạn hẹp và tiêu cực. Họ sẽ làm hao mòn năng lượng của bạn.

Một trong những người bạn luôn suy nghĩ lớn của tôi là John Mack, người lãnh đạo Morgan Stanley. John thật thông minh như những gì người ta vẫn nói, anh ấy là một nhà chiến thuật thực sự tài ba của Phố Wall. John có tầm nhìn kinh doanh mà không ai có thể vượt qua. Anh ấy là một người bạn tốt của tôi, và đặc biệt là một người vô cùng độ lượng. Giờ anh ấy đang đứng đầu ban lãnh đạo của bệnh viện New York.

Gần đây, John có mời tôi đi ăn tối vì anh ấy muốn nhờ tôi một việc gì đó. Sau khi nói về tất cả những điều tuyệt vời mà anh ấy đã làm được ở bệnh viện New York, John đã hỏi tôi liệu có thể quyên góp

cho bệnh viện số tiền khoảng 25 đến 50 triệu đô-la không. Tôi đã nhìn anh ấy và nói: “Anh bạn này, anh suy nghĩ lớn thật!”. Và suy nghĩ lớn chính là một trong những lý do tại sao John lại thành công đến vậy.

Sau đó một thời gian ngắn, tôi đã đi ăn trưa với John và đưa cho anh ấy một tờ séc 1 triệu đô-la, một khoản đóng góp cũng không nhỏ. Dù John đã rất vui vẻ nhận nó và tỏ ra hết sức lịch thiệp, nhưng thực sự tôi chưa bao giờ cảm thấy mình nhỏ mọn và nghèo nàn như thế khi chỉ đóng góp có 1 triệu đô-la. John đã có một công việc kinh doanh tuyệt vời và cũng thật tuyệt vời trong việc tận tình giúp đỡ những người kém may mắn. Anh ấy là một tấm gương hiếm thấy cho những người đọc cuốn sách này.

Hành động lớn mang lại sự tự tin

Hãy biến những suy nghĩ lớn của bạn thành hành động một cách nhanh nhất có thể. Đừng để những cái cớ như “Mình không đủ thông minh”; “Mình không đủ kinh nghiệm”; “Mình còn quá trẻ” hay “Mình đã quá già”, quá yếu đuối, quá đen, quá béo hay quá gầy, quá hói, quá lực điền hay rất khó gần, cản trở bạn. Tất cả những điều đó chỉ là những lý do vớ vẩn mà thôi.

Khi nào bạn còn viện cớ, khi đó bạn vẫn còn sợ hãi. Hãy quyết tâm và làm những việc đã khiến bạn cảm thấy e dè nhất, rồi nỗi sợ hãi của bạn sẽ tan biến. Không ai sinh ra đã có ngay sự tự tin. Tất cả sự tự tin đều phải cố gắng mới có được. Hãy tạo thói quen hành động, rồi sự tự tin sẽ được củng cố.

Đừng dành quá nhiều thời gian cho việc lên kế hoạch hoặc cố thử nghiệm để dự đoán và giải quyết vấn đề trước khi chúng xảy ra. Đó cũng chỉ là một cách viện cớ khác cho sự chần chừ của bạn. Nếu chưa bắt đầu, bạn không thể biết vấn đề gì sẽ xảy ra. Bạn cũng sẽ không có kinh nghiệm để giải quyết chúng. Thay vì vậy, bạn hãy hành động và giải quyết vấn đề ngay khi chúng phát sinh.

Hãy thôi suy nghĩ và bắt đầu hành động. Hãy bắt đầu với những việc nhỏ, rồi dần thử sức với những thử thách khó khăn hơn để tạo cho mình sự tự tin. Đó là cách mà các vận động viên tham gia Thế vận hội đã áp dụng để vươn tới đỉnh cao sự nghiệp. Họ đặt ra cho bản thân những mục tiêu ngày càng lớn hơn và thực hiện chúng theo từng bước một.

Khi bạn chuẩn bị làm một việc gì đó mới mẻ và có nhiều thử thách,

hãy luôn nghĩ rằng: “Mình có thể làm được”. Khả năng của bạn khi làm một việc gì đó hoàn toàn xuất phát từ sự điều khiển của tâm lý. Bạn có thể làm được những gì, điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào việc bạn nghĩ rằng mình có thể làm được hay không mà thôi. Nhiều người thường quen làm việc ở một mức độ hiệu quả nhất định, nhưng khi hoàn cảnh yêu cầu, họ vẫn có thể làm tốt hơn nhiều những gì họ nghĩ. Hãy bắt đầu bằng việc suy nghĩ rằng mình có thể làm nhiều hơn, tốt hơn. Hãy cố gắng biến tất cả những gì bạn có thể làm trở nên to lớn hơn, tốt đẹp hơn và táo bạo hơn.

Hãy cam kết làm một việc lớn nào đó, rồi bạn sẽ tìm ra cách thực hiện nó. Tôi không muốn nói đến kiểu lời hứa mơ hồ rằng bạn sẽ làm được việc đó vào một thời điểm nào đấy. Tôi muốn đề cập đến một sự thỏa thuận hợp pháp khiến bạn phải thực sự nghiêm túc. Hãy ký tên vào bản thỏa thuận, điều đó sẽ tạo ra sự hăng hái trong mỗi bước đi của bạn và sẽ khích lệ bạn tiến lên hơn bao giờ hết.

Hãy rèn luyện tinh thần để chấp nhận những mục tiêu ngày càng lớn hơn. Trong tâm trí, bạn phải luôn sẵn sàng để bước những bước tiến xa hơn. Bạn không thể đạt tới một vị trí cao hơn nếu tinh thần của bạn chưa thực sự sẵn sàng. Lấy ví dụ là bạn đang bắt đầu gây dựng một công việc kinh doanh có thể kiếm ra 100 đô-la mỗi tháng nhưng bạn lại muốn kiếm được 10.000 đô-la mỗi tháng. Hầu hết mọi người đều không thể nhảy vọt từ con số 100 lên 10.000 đô-la chỉ qua một đêm. Vì thế, bạn cũng cần phải điều chỉnh ý nghĩ mơ hồ đó. Hãy bắt đầu với những bước tiến nhỏ hơn để cho tinh thần của bạn có sự chuẩn bị, rồi sau đó mới xây dựng những cây cầu giúp bạn đến đích thành công.

Bạn có thể sẽ nhanh chóng tiến tới một vị trí cao hơn nếu có một người thầy chỉ bảo cho bạn. Đó cũng là lý do tại sao trong bất cứ lĩnh vực nào cũng có những người hướng dẫn xuất sắc. Thường thì chúng ta dễ tiếp thu lời khuyên từ những người có uy tín hơn. Hãy tìm một người có uy tín trong lĩnh vực của bạn và xin lời khuyên cũng như sự khích lệ của họ để có thể đạt được những bước tiến xa hơn và táo bạo hơn. Sự tự tin của họ sẽ giúp bạn nâng cao sự tự tin của chính mình.

Sử dụng phương thức đòn bẩy để kiếm tiền

Suy nghĩ lớn chính là đòn bẩy mà bạn cần có để nhận được thù lao xứng đáng với công sức bạn đã bỏ ra. Trong thế giới thực tại, người ta có thể hại nhau, thậm chí có thể giết nhau vì tiền. Nếu sống trong

thế giới lý tưởng, bạn đương nhiên sẽ nhận được số tiền xứng đáng với công sức của mình. Nhưng trong thế giới thực tại, mọi chuyện không phải như vậy. Bạn sẽ chỉ nhận được số tiền đấy khi đối tác của bạn không còn một chọn lựa nào khác.

Để thực sự vươn tới thành công, bạn phải sử dụng phương thức lực đòn bẩy để kiếm thật nhiều tiền từ công việc của mình. Và như vậy, bạn sẽ phải đối mặt với nguy cơ thất bại trước khi giành được thành công. Trong tất cả các thương vụ mua bán bất động sản thành công, tôi luôn làm cho đối thủ của mình cảm thấy bối rối vì những gì anh ta sẽ mất nếu không hợp tác với tôi, đồng thời tôi cũng khiến anh ta hài lòng với tiến triển của thương vụ và cho tôi những gì tôi muốn.

Mọi người đều biết phương thức này, nhưng rất ít người nói về nó. Hãy để ý tới các vụ điều đình đòi tăng lương. Hầu hết mọi người sẽ có được mức lương tăng nhiều nhất khi họ thay đổi công việc hoặc dọa sẽ thay đổi công việc. Khi thương lượng đòi tăng lương, hãy nâng cao giá trị về sự hiện diện của bạn đối với công ty và đề cập đến những tổn thất mà công ty sẽ gặp phải khi không có bạn. Hãy tỏ ra rằng bạn luôn sẵn sàng rời khỏi công ty.

Đó chính là phương thức lực đòn bẩy mà bạn có thể sử dụng để đạt được mục đích.

Định hướng sự nghiệp theo xu hướng lớn

Hãy nắm bắt kịp thời những xu hướng nổi bật. Có các xu hướng về nhân khẩu học, văn hóa, tài chính, công nghệ và sức khỏe đã bắt đầu xuất hiện và chắc chắn sẽ mang lại những kết quả có thể dự đoán được trong một vài năm tới. Giờ đây đang có sự thiếu hụt về đội ngũ bác sĩ và y tá, trong khi dân số đang già đi nhanh chóng. Tình hình gia tăng dân số ở một số nước trên thế giới, hiện tương di dân, rồi sự gia tăng số người độc thân cùng sự chuyển biến trong vấn đề nhận thức văn hóa khiến con người biết nghĩ theo phương diện sinh thái nhiều hơn… tất cả đều đang diễn ra quanh bạn.

Hãy nhớ rằng luôn có những cơ hội rất lớn để kiếm lời nếu bạn có thể suy nghĩ lớn và đưa ra các giải pháp mang tính đột phá phục vụ cho nhu cầu con người theo những xu hướng tất yếu.

Trên con đường đến thành công, đừng bao giờ dừng lại!

Đừng bỏ dở giữa chừng khi bạn đã đi được nửa chặng đường đến với thành công. Một vài người khởi đầu với những mục tiêu lớn. Họ

bắt đầu suy nghĩ lớn và họ đã làm được. Họ đạt được một vị trí thành công nào đó, có một công việc tốt, có tiền trong ngân hàng, thu nhập cao, ấp ủ cho mình một kế hoạch khi nghỉ hưu và sở hữu một vài thứ tiêu khiển như một chiếc du thuyền hoặc một chiếc xe hơi sang trọng. Nhưng sau đó, họ không còn suy nghĩ lớn nữa mà bắt đầu nghĩ về việc bảo toàn những thứ mình đang có. Đừng bao giờ để mình rơi vào cái bẫy đó.

Hãy luôn giữ cho tâm trí bạn hướng tới những ý tưởng lớn. Hãy là một nhà sưu tầm những ý tưởng lớn. Liên tục cập nhật cho bản thân các thông tin mới và hãy sử dụng chúng để sản sinh ra những ý tưởng mới tuyệt vời. Hãy gom những ý tưởng đó với nhau để biến chúng thành những ý tưởng lớn hơn nhằm giải quyết những khó khăn bạn đang gặp phải, để kiếm tiền, để hoàn thành công việc nhanh hơn với chi phí thấp hơn và biến những việc tưởng chừng phức tạp trở nên đơn giản.

Đặt ra mục tiêu ngày càng cao hơn

Bạn luôn phải nỗ lực để vượt qua chính mình và đặt ra những mục tiêu ngày càng cao hơn. Khi đang tiến hành xây dựng tháp Trump, tôi không muốn nó chỉ là một tòa nhà chọc trời như bao tòa nhà khác mà tôi muốn tạo nên một tòa nhà không giống với bất cứ tòa nhà nào từng được tôi cho xây dựng trước đó. Tôi muốn dùng một loại kính mới với vẻ đẹp thật nổi bật và mặt ngoài tòa nhà phải được sơn màu đồng để thể hiện đẳng cấp của tháp Trump. Một số người đã khuyên tôi nên treo các bức tranh đẹp ở tiền sảnh, nhưng đối với tôi, điều này thực sự không có gì độc đáo và mới mẻ. Tôi muốn một cái gì đó thật hấp dẫn, thật ngoạn mục và chưa từng thấy ở Manhattan. Năm 1980, tôi đã bỏ ra 2 triệu đô-la để xây dựng một thác nước nhân tạo cao 25 mét tại tiền sảnh của tháp Trump và thác nước đó đã trở thành một điểm thu hút đông đảo khách du lịch khi tới tham quan thành phố New York.

Sau khi tháp Trump được hoàn thành, tôi biết mình đã muốn nhiều hơn thế, một thách thức lớn hơn hẳn, vì thế tôi đã xây thêm rất nhiều tòa nhà tuyệt vời cùng những dự án phát triển lớn. Gần đây, tôi đã tiến hành xây dựng tòa nhà Trump World Tower tại Trung tâm thương mại quốc gia Hoa Kỳ. Tòa nhà chọc trời này gồm 90 tầng và là tòa chung cư cao nhất thế giới đồng thời là tòa nhà cao thứ 48 thế giới. Đó là một thành công đột phá của tôi và là một minh chứng cho việc bạn có thể làm được mọi điều khi bạn thực sự nỗ lực hết mình. Hiện nay, tôi đang đứng trên đỉnh cao thành công về lĩnh vực này ở Chicago với một tòa nhà 92 tầng tại địa điểm đẹp nhất của Chicago.

Có tầm nhìn lớn về những giá trị tiềm ẩn

Khi phải đối mặt với một thách thức lớn, đừng vội nhìn vào thực tế hiện có mà thay vào đó, hãy tập trung suy nghĩ xem sự việc có thể trở nên như thế nào trong tương lai. Khi tôi mua khu đất số 40 Phố Wall, ai cũng chỉ thấy rằng đó là một tòa nhà đồ sộ và tôi sẽ phải tiêu vào đó một khoản tiền rất lớn. Còn tôi lại thấy đó là một cơ hội để có được một khu bất động sản hoàn hảo, một tòa nhà thể hiện được dấu ấn cho từng phần nhỏ về giá trị của nó. Tôi đã thấy được giá trị tiềm ẩn của tòa nhà. Tôi biết trong tương lai, tòa nhà này sẽ đáng giá hơn cái giá hiện tại của nó rất nhiều. Và tôi cũng đã làm điều tương tự với câu lạc bộ Mar-a-Lago ở bãi biển Palm. Trước khi tôi đến, ngôi nhà rộng lớn này chỉ là một tòa nhà rối rắm mà không ai buồn mua bởi không ai cảm thấy thoải mái khi sống trong một tòa nhà kỳ quái có tới 128 phòng nằm ngay gần biển này. Nhưng khi đó tôi đã mường tượng ra ngay hình ảnh một câu lạc bộ chuyên phục vụ giới thượng lưu trong khung cảnh vô cùng sang trọng.

Trường Đại học Columbia đã có cơ hội tuyệt vời để xây dựng một trong những khuôn viên trường lớn nhất và đẹp nhất thế giới. Một trong những doanh nhân thành công nhất nước Mỹ là Al Lerner, người cũng sở hữu đội bóng bầu dục Cleveland Browns, đồng thời là một thành viên trong ban giám đốc của Đại học Columbia, đã muốn mua một phần dự án phát triển rất lớn mà tôi đang đầu tư ở phía Tây Manhattan. Chỗ đó sẽ mang lại cho Đại học Columbia một khuôn viên rất rộng, ngay đối diện sông Hudson, nằm giữa đại lộ số 59 và 62, ở phía sau trung tâm Lincoln. Đó là tầm nhìn của Al Lerner. Anh muốn xây dựng nơi đó thành một trường kinh doanh và biểu diễn nghệ thuật thuộc Đại học Columbia, và đáng lẽ điều đó có thể trở thành hiện thực nếu không có chuyện chẳng may xảy đến với Al.

Khi thương vụ gần như được hoàn tất thì Al bất ngờ gọi điện báo với tôi rằng anh bị ung thư giai đoạn cuối và sẽ không còn sống được bao lâu nữa. Al là người đàn ông mạnh mẽ, cứng cỏi, một con người tuyệt vời với tầm nhìn sáng suốt. Chính tầm nhìn và sự kiên trì đã làm nên sự nghiệp của anh. Nhưng giờ đây, bệnh tật lại tước đi của anh sự sống và tất cả những gì anh đã tạo dựng được.

Sau khi Al qua đời, Lee Bollinger, một người đến từ Đại học Michigan đã lên làm chủ tịch mới của Đại học Colombia. Anh ta không tán thành ý tưởng xây dựng của Al. Thay vào đó, anh ta muốn xây dựng các tòa nhà mới của Đại học Columbia ở một địa điểm không mấy đẹp mắt, thậm chí trường học còn chưa có quyền sở hữu khu đất đó.

Thông thường, khi dự án được loan báo thì việc mua mảnh đất dành cho dự án thường trở nên khó khăn hơn bởi mọi người ai cũng muốn kiếm được nhiều tiền nhất. Trên thực tế Lee đã thông báo kế hoạch của mình trước khi mua đất, và điều đó thật ngớ ngẩn!

Song dù thế nào thì Columbia Prime cũng là một ý tưởng tuyệt vời của một người đàn ông tuyệt vời nhưng cuối cùng đã bị thất bại bởi bộ phận lãnh đạo kém cỏi tại trường Columbia. Đại học Michigan thật may mắn khi đã quyết định loại Bollinger, và hy vọng điều tương tự cũng sớm diễn ra ở Columbia - một ngày nào đó trong tương lai!

Chuẩn bị cho những thất bại lớn

Phải thừa nhận rằng việc suy nghĩ lớn đôi khi cũng đồng nghĩa với việc bạn sẽ phải đối mặt với những thất bại lớn. Trong cuộc sống, không có thành công nào không phải trải qua gian khổ. Và mọi người đều phải trải qua những thất bại. Đó là một phần của cuộc sống. Nếu suy nghĩ lớn, bạn sẽ phải đối mặt với những trở ngại lớn. Vấn đề là bạn giải quyết chúng như thế nào? Các nghệ sĩ, bác sĩ, luật sư, nhà khoa học, nhà sáng chế, vận động viên, nhạc công, chính trị gia, người buôn bán bất động sản, tổng giám đốc hay doanh nhân lớn đều biết biến những thất bại thành lợi thế cho mình. Những người xuất chúng trong mọi lĩnh vực đều trở nên vĩ đại bằng cách đứng lên từ chính thất bại. Họ phân tích các sai lầm của mình và tìm ra những con đường mới để đến với thành công.

Mắc một lỗi lầm hoặc gặp một thất bại không có nghĩa bạn là kẻ thua cuộc. Cảm giác thua cuộc chỉ là một trạng thái tâm lý. Bạn sẽ là kẻ thua cuộc nếu bạn chấp nhận thất bại và chấp nhận tâm trạng tuyệt vọng của một kẻ thất bại. Hãy nhận ra lỗi lầm và nhìn nhận những thất bại của mình như chi phí bỏ ra để có được một bài học hữu ích. Việc tự phê bình để hoàn thiện bản thân là một điều rất có lợi, nó giúp bạn trở thành một người tốt hơn. Đừng bao giờ chấp nhận thất bại. Đừng bao giờ chỉ trích bản thân một cách thái quá.

Giai đoạn những năm 1990, khi tôi phải trải qua tình trạng thị trường xuống dốc, tôi thấy rất nhiều người bạn của mình đã rất suy sụp tinh thần khi họ chỉ biết tự xỉ vả chính mình. Thậm chí còn có người đã tự vẫn vì vết thương của sự tự kỷ quá sâu sắc.

Đừng xem một thất bại nào đó là một dấu chấm hết. Hãy nhanh chóng rút ra bài học cho bản thân và bỏ lại phía sau những thất bại đó. Đừng dừng lại vì thất bại, hãy bắt đầu suy nghĩ lớn lần nữa. Hãy

lấp đầy tâm trí mình bằng những suy nghĩ khiến bạn cảm thấy thoải mái hơn, những kế hoạch cho tương lai, những thành công trong quá khứ, những điều tốt đẹp mà bạn bè đã nói với bạn hay bất cứ điều gì có thể tạo ra một vòng xoáy tích cực trong nội tâm của bạn.

Hãy học cả nghệ thuật "quên". Hãy tiếp tục tiến lên và đừng nghĩ đến những điều tồi tệ đã xảy ra. Đừng cố trở thành một người lý tưởng, đừng ảo tưởng mọi chuyện sẽ khác đi, hy vọng những điều tồi tệ không bao giờ xảy đến với mình và mong ước bạn được sống trong một thế giới thần tiên nơi mọi thứ vô cùng tốt đẹp. Đừng chờ đợi mọi thứ trở nên hoàn hảo trước khi bạn bắt đầu hành động trở lại. Hãy là một người sống thực tế. Mọi việc sẽ không bao giờ là hoàn hảo. Bạn chỉ cần quyết tâm làm tốt hơn, sau đó tiến lên và quên đi quá khứ. Hãy xem mọi thất bại như một nấc thang trên con đường đi tới thành công. Hãy nhớ rằng, sự kiên trì cùng với những gì học hỏi được từ sai lầm trong quá khứ sẽ làm nên thành công.

Hãy suy nghĩ lớn, nhưng cũng phải hết sức thực tế. Bạn phải biết khả năng của mình tới đâu. Công việc luôn chứa những áp lực có thể dìm bạn xuống, giống như trường hợp của những viên chức ích kỷ, những luật sư tham lam, những nhà thầu lừa đảo, những nhân viên ngân hàng thiếu quyết tâm. Đừng mải miết theo đuổi những ước mơ viển vông và các ý tưởng liều lĩnh mà quên đi những điều thiết yếu nhất. Bạn phải luôn nhớ rằng bạn có thể mang lại cho mọi người một sản phẩm chất lượng tốt hơn hết thảy và có như thế số tiền bạn nhận được mới thực sự xứng đáng. Hãy suy nghĩ lớn nhưng hãy luôn quan tâm đến những điều thiết yếu nhất.

CHIA SẺ CỦA ZANKER

Hai mươi tám năm về trước, tôi khởi nghiệp cùng The Learning Annex trong một căn hộ nhỏ bé tại thành phố New York. Tôi phải bắt đầu bằng số tiền vỏn vẹn 5.000 đô-la đã kiếm được từ công việc làm thêm ở quán bar Mitzvah. Tôi luôn cố gắng làm cho chúng tôi có vẻ lớn mạnh hơn một chút so với những gì chúng tôi đang có. Tôi đã đưa cho bảo vệ tòa nhà nơi tôi ở một ít tiền để họ cho phép tôi đặt thêm tấm biển chỉ đường "The Learning Annex - Phòng 101" với mũi tên chỉ tới căn hộ của tôi trên cửa phòng người quản lý tòa nhà. Sau đó, tôi biến căn hộ của mình trông giống một văn phòng hơn bằng cách bọc kỹ chiếc giường thành chiếc tràng kỷ.

Chúng tôi ngày càng phát triển nên cần có một không gian rộng hơn. Tuy nhiên chúng tôi không có đủ tiền để thuê một căn hộ khác. Tôi đã phải cố gắng tìm mọi cách để gây được sự chú ý của nhiều người chỉ với một số vốn ít ỏi như vậy. Thế nên tôi đã tìm gặp người phụ

nữ sống ở tầng trên căn hộ của tôi. Và bà ấy đã đồng ý cho tôi thuê phòng bếp để sử dụng như một văn phòng mỗi khi bà ấy đi làm. Tôi đã lắp đặt một đường dây điện thoại cho The Learning Annex với một ổ cắm lớn, cho phép năm nhân viên có thể cùng trả lời điện thoại một lúc. Nhưng bà ấy chỉ đồng ý cho một người sử dụng căn phòng đó, vậy nên tối nào tôi cũng phải nhắc năm người đó rời căn hộ trước 6 giờ tối, trước khi bà ấy về nhà và nhìn thấy họ.

Những ngày đầu, Tony Robbins đã dạy tôi rất nhiều về cách nâng cao cường độ làm việc. Khi ở bên cạnh Tony Robbins, tôi cam đoan bạn sẽ luôn cảm thấy sung sức hơn. Tony đúng là một chiếc máy phát năng lượng sống! Tôi đã học được những bài học đầu tiên về việc suy nghĩ lớn từ Tony. Những năm 1980, quan điểm về suy nghĩ lớn của tôi chính là trách nhiệm tạo danh tiếng cho The Learning Annex.

Một trong những điều tôi đã làm để tạo cảm giác trở thành người giàu có chính là diện một bộ com-lê rất đắt tiền. Dù còn khó khăn nhưng tôi vẫn luôn mặc trên người một bộ com lê trị giá 1.000 đô-la. Thay vì mua 10 bộ rẻ tiền, tôi đã mua một bộ rất đắt và thường mặc nó đến tất cả các cuộc họp quan trọng.

Việc khoác trên mình bộ com-lê đó luôn làm tôi cảm thấy mình tự tin, quan trọng và giàu có. Điều đó đã thu hút được mọi người, mặc dù không ai nói thẳng với tôi, nhưng tôi biết mọi người nhìn tôi như nhìn một doanh nhân giàu có. Theo cách khôn khéo này, tất cả những người tôi gặp gỡ đều có thiện cảm với tôi hơn bởi bộ com- lê giá 1.000 đô-la. Hàng năm, tất cả những người quản lý của tôi đều đến New York để họp mặt công ty. Tôi thường đưa họ tới cửa hàng Armani và mỗi người phải mua một bộ com-lê hiệu Armani giá 1.000 đô-la. Tôi không cho bất cứ ai mua một bộ chỉ có 750 đô-la. Nó quá rẻ. Nhất định phải từ 1.000 đô-la trở lên. Tuy nhiên, đó là giá của những năm 1980, còn bây giờ tất cả chúng tôi đều mua cho mình một bộ com-lê giá 3.000 đô-la.

Một điều nữa cũng đã trở thành thói quen của tôi, đó là mỗi khi tới những cuộc họp quan trọng với những người ở đẳng cấp cao, tôi luôn mang theo trong ví 5.000 đô-la tiền mặt. Mang theo tất cả số tiền này là một bước đệm trong các nấc thang sự nghiệp của tôi. Tôi không mang theo chúng để tiêu mà là để tạo nên một phong thái tự tin bởi việc đó khiến tôi cảm thấy mình giàu có và những người khác cũng lập tức ý thức được như vậy. Họ sẽ nghĩ: “Gã này là một người thành công”.

Tôi luôn mang theo 5.000 đô-la trong người, cho dù đó là 5.000 đô-la cuối cùng trong tài khoản của tôi. Tôi sẽ rút tất cả và cầm theo bên

mình tới các cuộc họp. Bây giờ thì tôi mang theo 10.000 đô-la tới các cuộc họp quan trọng. Còn với những cuộc gặp gỡ đặc biệt như cuộc gặp với Donald Trump, tôi sẽ mang theo 15.000 đô-la. Điều này tạo ra một cảm giác thật tự tin và thu hút được đúng người, đúng việc. Và điều đó còn làm cho tôi nhớ rằng mình là một người giàu có.

Sau cuộc gặp gỡ với Donald Trump, tôi đã có một ý tưởng hoàn toàn mới về việc gọi là suy nghĩ lớn. Tôi đã nhận ra việc suy nghĩ lớn của tôi thực tế chỉ là ý nghĩ rất khiêm tốn trong thế giới của Donald Trump. Hợp tác với Trump buộc tôi phải suy nghĩ lớn gấp 10 lần những điều tôi vẫn nghĩ trước đó. Tôi đã phải rất can đảm để có thể vượt qua bước nhảy xa này. Nhưng tôi hài lòng với những gì mình đã làm được bởi trong 3 năm kể từ khi gặp Donald Trump, công việc kinh doanh của tôi đã phát triển gấp 20 lần trước kia.

Donald Trump luôn có quan điểm rằng không có gì là không thể. Trump không bao giờ để bất cứ một trở ngại nào, kể cả những trở ngại vô cùng lớn, làm mình lùi bước. Tóm lại, nếu có một mục tiêu xứng đáng xuất hiện trên con đường của Trump và Trump muốn đạt được nó thì nhất định ông ấy sẽ làm được. Ông không bao giờ để sự sợ hãi hay thất bại cản trở những gì mình muốn thực hiện. Sau khi gặp gỡ Donald Trump, tôi đã có một động lực rõ ràng để có thể gặp nhiều người tầm cỡ như Donald hơn. Và tôi đã nhận ra rằng tất cả họ đều có một quan điểm suy nghĩ lớn như nhau.

Tháng 11 năm 2005, ông trùm truyền thông Rupert Murdoch đã đấu giá 1 giờ ăn trưa cùng mình trên eBay, số tiền kiếm được sẽ dành cho trường đại học công nghệ Jerusalem. Tôi đã trả giá 57.100 đô-la và đã thắng hết tất cả những người tham gia đấu giá khác. Tôi giành được đặc quyền có một giờ ăn trưa cùng Murdoch ở thành phố New York. Đó là một cái giá khá rẻ để có cơ hội ăn trưa và trò chuyện cùng Rupert Murdoch. Tôi đã nhân cơ hội đó hỏi ý kiến ông về những cách thức tốt nhất để mở rộng The Learning Annex. Ông ấy cũng đã bày tỏ quan điểm giống hệt với quan điểm của Donald Trump. Quả cũng xứng đáng khi trả cho Rupert Murdoch 1.000 đô-la cho mỗi phút ăn trưa như vậy. Điều này có phần tương đương với những gì tôi đang trả cho Donald Trump.

Warren Buffett là người giàu thứ hai của Mỹ, và tôi thực sự muốn mời ông ấy đến diễn thuyết tại hội thảo đầu tư tài chính của The Learning Annex. Vậy nên khi nghe tin Buffett đang rao bán chiếc ô tô của mình trên mạng Internet, tôi đã rất quan tâm. Nếu giá tôi đưa ra là giá thắng cuộc, số tiền của tôi sẽ được chuyển vào một quỹ từ thiện mà Buffett rất quan tâm có tên là Girls, Inc. và ông sẽ trực tiếp lái xe đến đón tôi. Đó sẽ là một cơ hội tuyệt vời để hội ngộ với

chuyên gia huyền thoại của thị trường chứng khoán và mời ông ấy đến thuyết giảng về chủ đề "Làm thế nào để đầu tư ở mọi độ tuổi".

Tôi đã thắng trong cuộc đấu giá đó và trả Warren Buffett 73.000 đô-la cho chiếc ô tô Lincoln Town đã qua sử dụng của ông ấy. Sau đó, tôi đã đề nghị Buffett đến thuyết giảng tại hội thảo đầu tư của The Learning Annex với khoản thù lao 2 triệu đô-la. Dù ông ấy đã khước từ lời đề nghị của tôi, nhưng đó vẫn là một kinh nghiệm tuyệt vời để tôi có thể hiểu thêm về tính cách của con người đã đạt được những thành công rất đáng nể phục này.

Tôi dùng tất cả số tiền của mình để có thể được gặp gỡ Rupert Murdoch và Warren Buffett. Và tôi đã học được điều gì từ việc đó? Tôi học được rằng dù là Rupert, Warren hay Donald thì tất cả họ đều có quan điểm suy nghĩ lớn để thực hiện thành công. Bạn nên tiếp thu quan điểm này bởi sau đó, thành công nối tiếp thành công sẽ đến với bạn.

Dù làm việc gì thì bạn cũng nên suy nghĩ lớn. Đó chính là động lực đã làm nên tất cả những thành tựu vĩ đại nhất của cuộc sống hiện đại, từ các tòa cao ốc chọc trời đến những khám phá đáng kinh ngạc về khoa học, công nghệ, y học, hay tới những thành tựu to lớn trong lĩnh vực công nghiệp và quân sự. Suy nghĩ lớn cũng tạo ra những mối quan hệ thân thiết và bền vững. Bạn hãy đặt ra cho mình một mục tiêu lớn và tôi luyện bản thân thành một người có thể thực hiện được mục tiêu đó. Trên thực tế, hầu hết mọi người đều tỏ ra e dè với việc suy nghĩ lớn. Họ không thể hình dung rằng chính mình làm được những điều lớn lao bởi họ không có kiến thức, kinh nghiệm hoặc thành tích trước đó. Để suy nghĩ lớn, bạn không cần phải có những điều như vậy. Bạn có thể bắt đầu suy nghĩ lớn mà không cần phải là một người đã thành đạt. Những người suy nghĩ lớn cũng đều bắt đầu từ một người bình thường. Hãy suy nghĩ lớn và điều đó sẽ phân biệt bạn với đại đa số những người còn lại. Việc bạn có thể suy nghĩ lớn tới đâu sẽ quyết định đến khả năng và mức độ thành công của bạn, mọi thứ khác chỉ là thứ yếu.

NHỮNG ĐIỂM CHÍNH

◆ Suy nghĩ lớn là nguồn cội của các thành tựu vĩ đại nhất của loài người.

◆ Hãy tập trung vào những mục tiêu lớn và bạn sẽ đạt được.

◆ Sẽ dễ dàng hơn khi làm mọi việc theo quy mô lớn.

◆ Hãy vượt qua sự e dè để suy nghĩ lớn.

◆ Hãy rèn luyện bản thân trở thành một người có thể làm được những điều lớn lao.

◆ Hãy suy nghĩ lớn với một thái độ thật tự tin.

◆ Hãy tự khẳng định mình bằng một cá tính độc đáo.

◆ Hãy đưa ra những kết luận tích cực về bản thân.

◆ Thể hiện một phong thái thật tự tin trong cả cuộc sống cá nhân và cuộc sống ngoài xã hội.

◆ Luôn nghĩ về bản thân như một người thực sự quan trọng.

◆ Hãy nói to, rõ ràng như một người suy nghĩ lớn.

◆ Hãy dành thời gian cùng những người suy nghĩ lớn khác.

◆ Hãy nhanh chóng biến suy nghĩ thành hành động.

◆ Xây dựng sự tự tin bằng cách bắt đầu với những thành công nho nhỏ, sau đó hãy vươn tới những thành công ngày một lớn hơn.

◆ Hãy tận dụng những xu hướng lớn.

◆ Hãy tránh xa những người tiêu cực trong cả công việc và cuộc sống.

◆ Tránh việc sa lầy trong những suy nghĩ tự phê bình nguy hiểm.

◆ Sau mỗi thất bại, hãy bắt đầu suy nghĩ lớn trở lại trong thời gian sớm nhất có thể